

Messeausgabe

Investitionen in deutsche B-Standorte – keine zweite Wahl

Fragt man Immobilieninvestoren, was sie derzeit an Anlagen suchen, so wird wohl die sehr große Mehrheit antworten: moderne, langfristig zu Spitzenpreisen an bonitätsstarke Nutzer vermietete Immobilien an erstklassigen Standorten in den deutschen Immobilienhochburgen. Doch solche Core-Objekte sind rar, begehrt und deshalb teuer. Dabei wird nach den Erfahrungen des Autors oft übersehen, dass es auch in den sogenannten B-Städten durchaus Liegenschaften gibt, die diesen Charakter aufweisen – und das zu günstigeren Preisen und höheren Anfangsrenditen. Daher muss es kein Nachteil sein, wenn diese Märkte oft weniger liquide sind als die Ballungszentren. (Red.)

Viele Immobilieninvestoren fokussieren sich am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt auf die großen „Bürohochburgen“ Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart, obwohl gerade an diesen Standorten in nachfragestarken Marktphasen schnell ein Preisniveau erreicht ist, das kaum noch attraktive Einstandspreise zulässt. Dieser Umstand wird von Marktteilnehmern gern öffentlich beklagt – ohne dass dies jedoch in nennenswertem Umfang zu einem Ausweichen auf die sogenannten B-Städte führen würde.

Man könnte den Eindruck gewinnen, dass einige Investoren lieber auf den Erwerb von Büroimmobilien verzichten, wenn sie ihn nicht an einem der großen Märkte realisieren können. Damit verzichten sie jedoch auf eine ganze Reihe interessanter Chancen: Denn bei näherem Hinsehen zeigt sich schnell, dass Bezeichnungen wie „B-Städte“ oder „B-Standorte“ sich allein auf die Größe dieser Städte beziehen, keineswegs aber auf ihre Qualität als Zielmärkte für Investitionen. Gerade die „kleineren Großstädte“ in Größenordnungen von einigen

hunderttausend Einwohnern bieten sehr wohl lohnende Investmentmöglichkeiten, sofern einige grundlegende Kriterien – wie beispielsweise eine möglichst gut diversifizierte und tragfähige lokale Wirtschaftsstruktur und eine verkehrsgünstige Lage – erfüllt sind.

Weniger Marktüberhitzung

Mitunter heißt es, die Büromärkte der B-Städte seien weniger liquide als die der großen Bürohochburgen, und dementsprechend gestalteten sich Investitionen wie Exits dort schwieriger. Dass ein Markt umso liquider ist, je mehr potenzielle Käufer sich dafür interessieren, ist natürlich nicht von der Hand zu weisen. Doch die Situation an vielen B-Standorten stellt sich differenzierter dar. Denn die geringere Zahl von potenziellen Käufern hat zunächst einmal zur Folge, dass der Markt weniger schnell überhitzt als an großen, von sehr vielen Investoren nachgefragten Standorten. Damit können Investitionen in B-Städten oft zu günstigeren Einstandspreisen erfolgen als an den großen Hot-Spots.

Insgesamt ist zu beobachten, dass die Büromärkte mittlerer Städte sich als weniger volatil erweisen als die der großen Metropolen; ihre Entwicklung verläuft typischerweise konstanter. Inwieweit das vorteilhaft oder nachteilig ist, richtet sich nach den Rahmenbedingungen am konkreten Standort, insbesondere nach der lokalen Wirtschaftsstruktur. Handelt es sich um einen Standort mit einem gut diversifizierten Branchenmix und wachstumsstarken Unternehmen, dann bedeutet „weniger volatil“ häufig, dass es zu einer relativ

kontinuierlichen positiven Wertentwicklung kommt.

Umgekehrt bedeutet dies in strukturschwachen Regionen auch, dass die dortigen Märkte zwar auch geringer ausgeprägte Schwankungen erleben als in den Großstädten, die Wertentwicklung der Immobilien aber tendenziell eher abwärts verläuft. Das für einen Büroimmobilieninvestor entscheidende Kriterium für ein Investment in einer mittelgroßen Stadt ist die Frage, ob an dem betreffenden Standort eine nachhaltige Mieternachfrage zu erwarten ist. Neben den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen können dabei auch die Lage in einem Ballungsraum, die Ansiedlung von Universitäten und Forschungseinrichtungen oder eine besonders hohe Lebensqualität aufgrund von Faktoren wie landschaftlichen Besonderheiten oder kulturellen Angeboten eine wichtige Rolle spielen.

Mit Blick auf einen späteren Exit ist es angesichts der engeren Märkte in B-Standorten umso wichtiger, bei der Auswahl der Investitionsobjekte keine Kompromisse einzugehen. So kommen für Hannover Leasing bei Investitionen in mittelgroßen Städten nur die jeweiligen Top-Lagen infrage, während periphere Lagen in aller Regel nicht die Investitionskriterien erfüllen dürften. Idealerweise handelt es sich um einen nicht replizierbaren Standort, wie beispielsweise den Standort der Feuerwache in Mülheim.

Top-Lagen und nicht replizierbare Standorte

Für die Rettungseinheiten existieren gesetzliche Vorschriften, in wie viel Minuten sie einen Einsatzort innerhalb ihres Zuständigkeitsbereichs erreicht haben müssen. Der jetzige Standort erfüllt diese Vorschriften und ist daher kaum durch einen anderen Standort in Mülheim ersetzbar. Daher kann ein Investor in diesem Fall davon ausgehen, dass die Immobilie auch nach Ablauf des 20-jährigen Mietvertrags noch weiter

Der Autor

Dr. Hubert Spechtenhauser

Geschäftsführer, Hannover Leasing GmbH & Co. KG, Pullach



als Feuerwache genutzt wird und dass die Stadt als Mieterin mit hoher Wahrscheinlichkeit die vertraglich eingeräumten Verlängerungsoptionen nutzen wird.

Bei Büroobjekten an B-Standorten achtet Hannover Leasing – wie an anderen Standorten auch – neben der Lage des Objekts besonders auf dessen Erschließung und auf eine flexible Teilbarkeit der Mietflächen. Dies bedeutet eine höhere Drittverwendungsfähigkeit und erlaubt im Bedarfsfall auch eine kleinteilige Vermietung an mehrere unterschiedliche Mieter, womit sich die Chancen für eine Anschlussvermietung verbessern und die Vermietungs- beziehungsweise Leerstandsrisiken reduzieren lassen. Auch Aspekte wie die Energieeffizienz, das Vorhandensein einer ausreichenden Zahl von Pkw-Stellplätzen und die Anbindung an das lokale öffentliche

Nahverkehrsnetz sind zu berücksichtigen, weil sie die Attraktivität eines Bürogebäudes für potenzielle Mieter in hohem Maße beeinflussen.

Fokus auf Neubauten mit langfristigen Mietverträgen

Einen guten Marktzugang vorausgesetzt, lassen sich Erfolgchancen des Investments dadurch verbessern, dass anstelle von Bestandsobjekten in Immobilien investiert wird, die sich noch im Bau befinden, für die jedoch bereits ein langfristiger Mietvertrag mit einem bonitätsstarken Mieter abgeschlossen worden ist. So investierte Hannover Leasing beispielsweise kürzlich in einen Büroneubau in Essen, der für 20 Jahre an die AOK Rheinland/Hamburg vermietet ist. Und im Falle des Justiz- und

Verwaltungszentrums in Wiesbaden hatten sich das Land Hessen und die Stadt Wiesbaden die Mietflächen bereits vorab für 30 Jahre gesichert. Unter diesen Umständen lassen sich auch an sogenannten B-Standorten Immobilieninvestitionen realisieren, die hinsichtlich ihrer Chancen und Risiken in keiner Weise einer Investition im Herzen einer großen Metropole nachstehen.

Solche Investitionen kommen den aktuellen Bedürfnissen vieler privater Anleger entgegen, die langfristig in solide Sachwerte investieren wollen. Dabei favorisieren sie Immobilien, die über einen möglichst langen Zeitraum an bonitätsstarke Mieter vermietet sind. Für diese Anlegerklientel ist eine langfristig vermietete AOK-Regionalverwaltung in Essen oder ein vom Staat langfristig genutztes Behördengebäude in Wiesbaden weitaus interessanter als etwa ein Bürogebäude in der Frankfurter City, das vielleicht mit einem bekannten Namen oder einer spektakulären Architektur aufwarten kann, bei dem aber womöglich noch einige Etagen leer stehen. Wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen, dann entspricht gerade ein guter Standort in einer sogenannten „B-Stadt“ den Präferenzen vieler eher konservativ agierender Privatanleger, die heute mehr auf Sicherheit und Solidität setzen als auf eine spektakuläre Story.

Alternative Finanzierung durch Geschlossene Fonds

Diese Umstände stärker ins Bewusstsein zu rufen, ist auch aus einem anderen Grund sinnvoll. Denn gerade in einem Umfeld, in dem sich einige Banken komplett aus der Immobilienfinanzierung zurückziehen oder ihr Neugeschäft in diesem Bereich zumindest stark reduzieren, gewinnen alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie beispielsweise Geschlossene Fonds an Bedeutung. Gerade dort, wo langfristige Planungssicherheit gewünscht wird, wie beispielsweise bei kommunalen Bauvorhaben und bei der Anmietung von Flächen für Behörden, Institutionen und auch große Unternehmen, bieten sich Fonds als Finanzierungspartner an, weil sie ebenfalls einen vergleichsweise langfristigen Zeithorizont haben und schon aus ureigenstem Interesse auf ein professionelles Asset Management und die langfristige Werthaltigkeit ihrer Immobilien Wert legen.