

Stiftungen meiden Immobiliendienstleister

Deutsche Stiftungen verwalten derzeit ein Vermögen von 100 Milliarden Euro. In den vergangenen Jahren wurde das Kapital hauptsächlich in festverzinsliche Wertpapiere angelegt, um verlässliche Erträge bei geringem Risiko und hoher Liquidität zu erhalten. Doch die anhaltende Niedrigzinsphase auf der einen Seite und die Schuldenkrise in Europa auf der anderen Seite geht auch an den Stiftungsvermögen nicht spurlos vorüber. Sinkende Einnahmen aus dem Kapitalstock lassen inzwischen die Stiftungen nach neuen, langfristigen sicheren Anlagemöglichkeiten suchen. Zu welchen Lösungen sie dabei kommen, analysiert eine aktuelle Studie der Famos Immobilien GmbH, einem Multi Family Office für Immobilienvermögen.

Wichtigstes, wenngleich erwartetes Ergebnis: Auch Stiftungen richten ihren Fokus verstärkt auf den deutschen Immobilienmarkt und wollen ihr Engagement in dieser Assetklasse künftig ausbauen. Grundlage der Studie ist eine repräsentative Umfrage des Beratungsunternehmens Family Office Consulting GmbH aus Frankfurt am Main im Auftrag der Famos. Insgesamt 50 Stiftungen – jeweils zur Hälfte Familienstiftungen und gemeinnützige Stiftungen – wurden angesprochen. Diese verfügen im Durchschnitt über ein Vermögen von rund 170 Millionen Euro.

Dabei zeigte sich, dass 70 Prozent aller Stiftungen Immobilienanlagen als attraktive Investitionen ansehen, wobei die Affinität zu Liegenschaften bei Familienstiftungen stärker ausgeprägt ist als bei gemeinnützigen Stiftungen. Auch größere Stiftungen sind eher bereit, ihr Kapital in Liegenschaftsvermögen anzulegen. Nach den Erkenntnissen der Studie haben Familienstiftungen bereits rund 42 Prozent ihres Vermögens in Immobilien investiert. Dabei werden direkten Immobilienanlagen mit einem Anteil von 90 Prozent klar bevorzugt. Somit haben Immobilienanlagen bei dieser Gruppe eine fast doppelt so hohe Bedeutung wie Renten- oder Geldmarktanlagen. Im Vergleich dazu ist bei den gemeinnützigen Stiftungen bislang nur rund ein Drittel des Kapitalstocks in Immobilienanlagen gebunden. Dabei werden direkte und indirekte Anlageformen gleichermaßen genutzt.

Hinsichtlich des Risikos bestehen ebenfalls signifikante Unterschiede. Generell fragen Stiftungen Wohnimmobilien als Anlageobjekte stark nach. Doch während sie bei Familienstiftungen 56 Prozent des Liegenschaftsportfolios ausmachen, investieren gemeinnützigen Stiftungen verstärkt in Gewerbeimmobilien. Gemeinsam ist jedoch beiden Gruppen die klare Fokussierung auf den heimischen Immobilienmarkt. Entsprechend ihrer Risikoaversion werden bereits fertiggestellte Core-Immobilien bevorzugt erworben, denn die Stiftungen erwarten in erster Linie einen Inflationsschutz. Immerhin 70 Prozent der Befragten gaben dies als Motiv an. Als weitere Kriterien für die Investition in Immobilien werden von zwei Dritteln der Studienteilnehmer die Generierung laufender Cash-Flows, die Optimierung der Portfoliorendite und die Nachhaltigkeit der Kapitalanlage genannt.

Dass „Nachhaltigkeit“ noch vor der Optimierung der Eigenkapitalverzinsung rangiert, ist mit den spezifischen Anlagerichtlinien zu erklären. Für die meisten gemeinnützigen Stiftungen schreiben die Statute ethische, ökologische und soziale verantwortliche Investitionen vor. Dabei entscheiden in 96 Prozent der Stiftungen die jeweiligen Vorstände. Nur sporadisch werden Mitarbeiter der Stiftung oder externe Experten zurate gezogen. Trotzdem meinen nur 38 Prozent der Befragten, dass ihr Immobilienvermögen genauso professionell gemanagt wird wie ihr Wertpapierportfolio. Dass dennoch kaum externe Dienstleister beauftragt werden, liegt zum Teil auch an schlechten Erfahrungen. So haben sich nur 18 Prozent der Stiftungen für eine reine Fremdbetreuung entschieden, allerdings würde nicht einmal jede zweite Stiftung, die mit einem externen Immobiliendienstleister zusammenarbeitet, diesen weiterempfehlen.

Dennoch dürfte die Bedeutung externer Experten wachsen. Denn die von Stiftungen gefragten Core-Objekte sind rar. Umso wichtiger werden Asset Manager, die die Märkte und die Akteure kennen. Allerdings müssen sie auch nachweisen, dass sie einerseits die gewünschten Immobilien für die Stiftung erwerben und andererseits die Potenziale im Bestand heben können. L.H.