

Im Blickfeld

Illusion Mietvertrag

Das Interesse institutioneller Investoren an Einzelhandelsimmobilien ist größer denn je. Zwar machen laut einer aktuellen Umfrage von Feri Eurorating Einzelhandelsimmobilien nur 17,4 Prozent an den Immobilienanlagen institutioneller Investoren aus (Büro: 53,5 Prozent), doch in der Wunschliste stehen sie ganz oben – sogar noch vor den derzeit so beliebten Wohnungen. 28 Prozent der institutionellen Investoren wollen in diesem und im kommenden Jahr laut Feri verstärkt in Einzelhandelsimmobilien investieren.

Die Rahmendaten klingen verlockend: Langjährige Mietverträge mit 15 oder 20 Jahren Dauer plus eine oder zwei Verlängerungsoptionen von je fünf Jahren. Und die Mieter verfügen über beste Bonität. Das alles verspricht Sicherheit und lockt viele Investoren in das Segment des Einzelhandels. Doch die Sicherheit ist nicht selten trügerisch: Schließlich endet auch ein langer Mietvertrag irgendwann einmal, und wenn er ausläuft, ist es längst viel zu spät, um zu reagieren. Die Verlängerungsoption nützt dem Investor gar nichts, ganz im Gegenteil: Der Einzelhändler wird selbstverständlich von dieser Option nur dann Gebrauch machen, wenn er weiter an dem Standort bleiben und die Konditionen nicht verändern möchte.

Wer meint, man könne die Investition in eine Einzelhandelsimmobilie mit einer lang laufenden Anleihe vergleichen, die bequem sichere, laufende Erträge verspricht, der irrt sich. Gerade im Einzelhandel gibt es einen sehr raschen Änderungsprozess, und nur jene Formate überleben, die in der Lage sind, sich an die ändernden Konsumentenwünsche anzupassen. Im Rahmen des aktuellen Expertenpanels des Bundesinstitutes für Bau-, Stadt- und Raumforschung wurden 334 Immobilienexperten befragt. Ein wichtiges Ergebnis: Von allen Befragten im Gewerbesektor erteilten die Einzelhandelsakteure dem Revitalisierungsmarkt in dieser Befragung den stärksten Zuspruch. 60 Prozent erwarteten eine steigende Aktivität im Bereich Modernisierung, Sanierung und Refurbishment. Per Saldo ist das inzwischen sogar ein ebenso hoher Anteil an Befragten wie im Wohnungssegment.

Ein Beispiel für sich verändernde Kundenbedürfnisse ist der Online-Handel. Nicht nur in Segmenten wie Bücher, Multime-

dia, Elektronik, Schuhe und Bekleidung, sondern sogar im Lebensmitteleinzelhandel spielt das Internet eine immer größere Rolle. Zwar lassen sich die Konsumenten eher selten ihre Lebensmittel so wie Bücher per Online-Bestellung liefern, aber teilweise ist zu beobachten, dass sie online Lebensmittel aussuchen und bestellen und diese dann abholen. Auf solche Trends müssen sich Einzelhändler ebenso wie die Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien einstellen.

Der eigentliche Wert, den ein Investor erwirbt, ist nicht etwa der Mietvertrag, sondern der Einzelhandelsstandort, der idealerweise durch die restriktive Genehmigungspraxis gegen unerwarteten Wettbewerb geschützt ist. Dies gilt jedoch keineswegs für alle Standorte, sondern vornehmlich für den großflächigen Einzelhandel. Handelsimmobilien sind in der Tat ein äußerst attraktives Investitionsziel, bedürfen jedoch eines aktiven Managements, um ihren Wert zu erhalten. Wer nur auf die vermeintliche Sicherheit eines langjährigen Mietvertrages mit einem bonitätsstarken Nutzer setzt, kann bitter enttäuscht werden. Lange bevor ein solcher Mietvertrag ausläuft, muss der Eigentümer reagieren und gegebenenfalls durch Revitalisierung, Modernisierung oder Sanierung die Immobilie zukunftsfähig machen.

*Oliver Herrmann,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Redos Real Estate GmbH, Hamburg*

LBS Hessen-Thüringen holt kräftig auf

Wer dieser Tage im frühlingshaften Frankfurt am Main seine Wachstumszahlen verkünden möchte, kann dafür kaum einen Ort finden, der besser geeignet ist, als der Palmengarten. Wo sonst gedeiht und blüht es in der Stadt üppiger und farbenprächtiger? In diesem Rahmen passte, was der Sprecher der Geschäftsleitung der LBS Hessen-Thüringen, Peter Marc Stober, dieser Tage über die Entwicklung seines Hauses zu verkünden hatte. Mit rund 124.000 Vertragsabschlüssen über eine Bausparsumme von 3,03 Milliarden Euro steigerte das Institut im zurückliegenden Geschäftsjahr sowohl die Stückzahl als auch das Volumen um 11,5 Prozent und erzielte das zweitbeste Bruttoneugeschäftsergebnis seit seiner Gründung. Damit liegt die zur Landesbank

Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba) gehörende Bausparkasse sogar deutlich über dem Durchschnitt der LBS-Gruppe, die 2012 3,3 Prozent mehr Verträge mit einer um 3,9 Prozent höheren Bausparsumme absetzte.

Damit behielt die in Offenbach und Erfurt ansässige Bausparkasse ihren unter Stobers Leitung eingeschlagenen Kurs der besseren Marktausschöpfung und höheren Produktivität bei. Vor allem durch die Forcierung des Gemeinschaftsgeschäftes mit den Sparkassen gelang es, mehr Bausparverträge zu vermitteln und zur Einlösung zu bringen. Die darüber vermittelten Verträge erreichten 2012 zusammengenommen eine Bausparsumme von 462,5 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 5,9 Prozent und einem Neugeschäftsanteil von immerhin 15 Prozent. Dass dieses Geschäft in den vorangegangenen Jahren deutlich dynamischer wuchs, erklärte Stober mit der steigenden Zahl neuer Kooperationen. Inzwischen bestehen bereits mit 47 der 50 Sparkassen in Hessen und Thüringen entsprechende Vereinbarungen.

Durch die engere Zusammenarbeit mit den Sparkassen gelang es der LBS, ihren Marktanteil in Hessen um 0,9 Prozentpunkte auf 34,9 Prozent und in Thüringen um 3,4 Prozentpunkte auf 38,2 Prozent auszubauen. Damit näherte sich das Institut dem Durchschnitt der LBS-Gruppe weiter an, die 2012 bundesweit einen Marktanteil von 39 Prozent erreicht hatte. Insgesamt schöpft die LBS damit auch in Hessen und Thüringen die Potenziale noch nicht vollständig aus. Als Maßstab kann hier der Marktanteil der Sparkassen gelten, der auch in den beiden Bundesländern auf etwa 50 Prozent beziffert wird. Innerhalb der Sparkassenkundschaft schätzt die LBS ihre „Marktdurchdringung“ je nach Institut zwischen etwa 25 und 40 Prozent. Marktanteile sollen laut Stober allerdings nicht über die Konditionen gewonnen werden. Angestrebt ist Wachstum im werthaltigen Neugeschäft, wobei die Einlösungsquote als Maßstab gilt. Diese liegt stückzahlbezogen mittlerweile bei 96,5 Prozent.

Dabei ist aus Sicht der Bausparkasse Wohn-Riester attraktiv, weil die Altersvorsorgeverträge erstens tendenziell länger bespart werden als klassische Bausparverträge. Zweitens ist die durchschnittliche Bausparsumme höher. In Hessen und Thüringen stieg sie um 9,2 Prozent auf

rund 38 700 Euro. Dass bei der LBS Hessen-Thüringen im Berichtsjahr dennoch nur gut fünf Prozent der Abschlüsse Wohn-Riester-Verträge waren, schreibt Stober unter anderem der aus seiner Sicht ungerechtfertigt negativen Berichterstattung über die Riester-Förderung zu.

Dass sich Bausparen derzeit auch in Hessen und Thüringen großer Beliebtheit erfreut, spiegelt sich neben der Neugeschäftsentwicklung im Einlagenbestand wieder. Dieser erhöhte sich im zurückliegenden Jahr um 7,9 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. In Thüringen stieg er sogar um 11,1 Prozent auf 1,07 Milliarden Euro. Dies lag unter anderem an einem vergleichsweise hohen Anteil der Rendite-tarife. Vor allem die besser verzinsten Alttarife werden vor dem Hintergrund des aktuellen Niedrigzinsumfeldes intensiver bespart. Diese Entwicklung wird von Stober mit einigem Unbehagen beobachtet und er warnt: „Wir müssen aufpassen, dass das Bausparen nicht zum reinen Sparprodukt wird.“

Tatsächlich sind die Auszahlungen an die Bausparer mit 814 Millionen Euro deutlich um 16,6 Prozent zurückgegangen. Erwartungsgemäß wurden die Bauspardarlehen aus früheren Tarifgenerationen, die noch einen aus heutiger Sicht vergleichsweise hohen Darlehenszins aufweisen, in geringerem Maße abgenommen. Lediglich 60,2 Millionen Euro sind an Kollektivdarlehen ausgereicht worden. Dagegen nahmen die Vor- und Zwischenfinanzierungen von 69,4 auf 77,7 Millionen Euro zu. An die Sparkassen wurden im Jahr 2012 Kredite im Gesamtvolumen von 181 Millionen Euro vermittelt.

Auch wirtschaftlich hat das Institut im vergangenen Jahr den eingeschlagenen Kurs gehalten. So wurde trotz weiter sinkender Zinsen an den Kapitalmärkten das Zinsergebnis von 71,5 auf 73,4 Millionen Euro gesteigert. Der Provisionssaldo weitete sich von minus 5,1 auf minus 5,9 Millionen Euro aus. Auch der Veraltungsaufwand nahm aufgrund der um 1,9 Millionen Euro auf 26,2 Millionen Euro erhöhten Personalkosten, aber gleichzeitig durch effizientere Prozesse gesunkenen Sachkosten nur geringfügig auf 43,7 Millionen Euro zu. Um 14,4 Prozent auf 15,2 Millionen Euro verbesserte sich das Betriebsergebnis und nach Abzug der Steuerpositionen verblieb ein Jahresüberschuss von 6,1 Millionen Euro, nachdem es im Vorjahr noch 4,6 Millionen Euro gewesen waren.

Aufgrund der rückläufigen Zinsen geht die Bausparkasse für 2013 jedoch von einem niedrigeren Betriebsergebnis aus. Außerdem wird erwartet, dass das Brutto-neugeschäft nicht das Volumen des Vorjahres übertreffen, sondern wahrscheinlich darunter bleiben wird. Aus Sicht der Bausparkasse werden zum Geschäftserfolg sowohl die Entwicklung der Vorfinanzierungen als auch der zum 1. April dieses Jahres eingeführte Tarif Classic FL entscheidend beitragen. Auch wenn vorerst nicht mit weiterem Wachstum gerechnet wird, sieht sich die LBS Hessen-Thüringen für die Fortdauer der Niedrigzinsphase gut gewappnet. L.H.

RGM: Prozessoptimierung kontra Konjunktur

Facility Manager sind derzeit von zwei Seiten unter Druck. Zum einen müssen sie sich in einem zwar größer werdenden, aber durch zunehmenden Konditionenwettbewerb und zugleich steigenden Qualitätserwartungen geprägten Markt behaupten. Zum anderen wirkt sich die konjunkturelle Entwicklung der Industrie und Finanzwirtschaft dahingehend aus, dass neue Verträge tendenziell kürzere Laufzeiten haben und weniger Leistungen in Anspruch genommen werden. In diesem Umfeld setzten die Dienstleister neben organischem Wachstum vor allem auf Zukäufe und die Expansion ins Ausland. Allerdings birgt auch diese Strategie Tücken. Denn interne Strukturen, Prozesse und IT drohen dabei überdehnt zu werden, doch sie anzupassen kostet Zeit. Diese hat sich 2012 die RGM Holding GmbH genommen und sich auf die Konsolidierung des zuvor sehr schnell gewachsenen Unternehmens konzentriert.

Dass dieses Innehalten richtig war, wollte Fritz-Klaus Lange dieser Tage anhand der präsentierten Geschäftszahlen aufzeigen. Denn im Verlauf des vergangenen Jahres hatten das sich eintrübende wirtschaftliche Umfeld und die daraus resultierenden Unsicherheiten und Schwierigkeiten der Schwerindustrie vor allem die industrienahe Geschäftsbereiche des Dortmunder Dienstleisters belastet. Allerdings gelang es, die in diesen Segmenten stagnierenden Erlöse erstens durch ein leichtes Wachstum im Inland, zweitens die erstmalige Konsolidierung der RGM Facility Management Schweiz AG, Bern, und drittens die Optimierung von Prozessen

auszugleichen. Im Ergebnis wuchs das Leistungsvolumen der Gruppe im Jahr 2012 um 10,6 Prozent von 151,6 auf 167,7 Millionen Euro, von denen etwa sechs Millionen Euro auf den Einbezug der RGM Facility Management Schweiz entfielen.

Entsprechend der unterschiedlichen Dienstleistungen im Gebäudemanagement operieren innerhalb der Gruppe voneinander unabhängige Führungsgesellschaften. Umsatzstärkstes strategisches Geschäftsfeld ist das in der RGM Facility Management GmbH gebündelte technische und infrastrukturelle Gebäudemanagement. Ein besonderer Erfolg für die RGM war 2012, dass sie von der Deko Immobilien GmbH bei der Neuausschreibung des Facility Managements erstmals berücksichtigt wurde. Zunächst betreut der Dienstleister jedoch nur zehn Fondsobjekte.

Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen die Prozesse noch effizienter werden. So sind im vergangenen Jahr die technischen Kompetenzen innerhalb der Gruppe in der Tochtergesellschaft RGM Technische Services GmbH (TSG), Düsseldorf, gebündelt worden. Dadurch können für die anspruchsvollen Gewerke wie Klima-, Sanitär- und Elektrotechnik eigene Tarifvereinbarungen getroffen werden. Gleichzeitig gestattet die Struktur nach Angaben des Unternehmens einen flexibleren Personaleinsatz. Darüber hinaus wurde ein neues CAFM-System implementiert, das zunächst sämtliche operativen Prozesse überprüfen und anschließend beschleunigen, vereinfachen und kostengünstiger machen soll (siehe auch in diesem Heft Seite 22/344 f).

Das in den vergangenen Jahren vorangetriebene Auslandsgeschäft bot neben Licht auch Schatten. Während die 2010 in Istanbul gegründete RGM Turkey A.S sowie die Anfang des Jahres 2012 von der Ascom AG übernommenen Facility-Management-Einheit in der Schweiz die Erwartungen sogar übertrafen, zeigte sich Lange mit der Entwicklung der 2012 in Österreich gegründeten AFM GmbH, Linz, noch nicht zufrieden. Angesichts der schwachen Konjunktur dürfte auch die zweite Jahreshälfte 2013 für Facility Manager schwierig werden. Zwar wird mit einer erneuten Steigerung des Leistungsvolumens gerechnet, doch dürfte diese geringer als in den Vorjahren ausfallen. L.H.