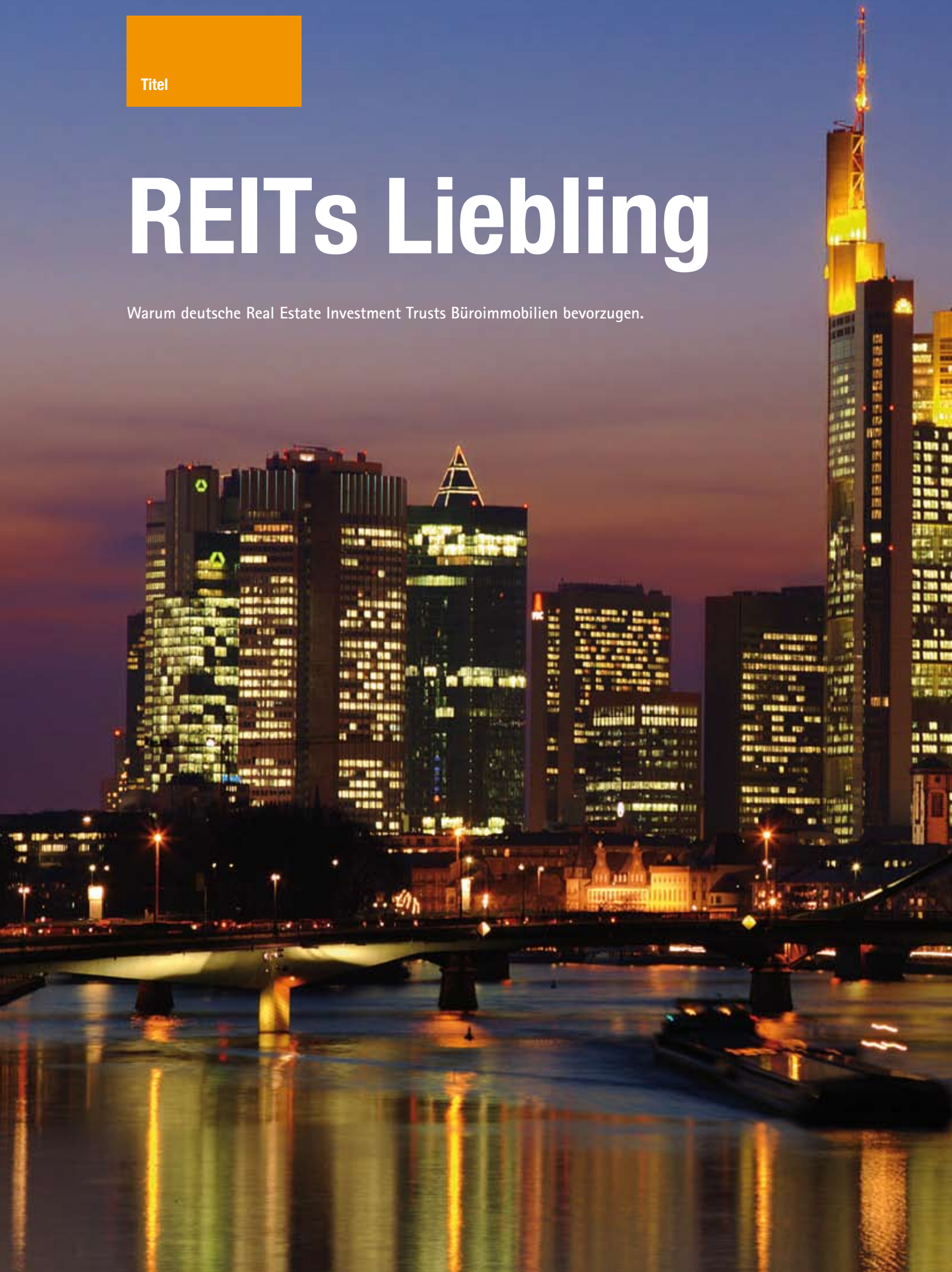



Titel

REITs Liebling

Warum deutsche Real Estate Investment Trusts Büroimmobilien bevorzugen.



A nighttime photograph of a city skyline, likely Frankfurt, Germany. The central focus is the Commerzbank Tower, a tall skyscraper with a distinctive red and white spire, illuminated from within. Other buildings are also lit up, and their lights reflect on the water of a river in the foreground. A bridge with a prominent arch structure is visible in the lower part of the image. The sky is a deep twilight blue.

Die Malaise auf dem US-amerikanischen Hypothekenmarkt führte schnell dazu, dass der Begriff der Subprime-Krise in aller Munde war und sich seit dem Jahresauftakt 2008 auch entsprechend in fast jeder Bilanz der in diesen Titel involvierten Großbanken wieder findet. Dagegen blieb der deutsche Büromarkt von den Auswirkungen der Subprime-Krise und dem leidenden Finanzsektor nahezu unberührt. Für Rolf Moritz Webeler, CEO der Bonner IVG Immobilien-Management Holding AG, ist das nicht verwunderlich. Büroimmobilien seien in der Regel langfristig an Mieter mit guter Bonität vermietet und garantieren damit langfristig vorhersehbare Cashflows. Daneben böten sie neben hohen Renditen gute Möglichkeiten für das Asset Management und die Pflege von Mieterbeziehungen. „Außerdem darf man nicht außer Acht lassen, dass die deutsche REIT-Gesetzgebung Rahmenbedingungen geschaffen hat, die es für die deutsche Wirtschaft sehr attraktiv macht, sich von ihren Büroimmobilien im Eigenbestand zu trennen.“

Auch bei anderen REIT-Kandidaten und bei den beiden REITs Alstria und Fair Value stehen Büros hoch im Kurs (siehe die REIT-Pipeline unter www.reits-in-deutschland.de). Durchgerechnet auf die Beteiligungen an geschlossenen Fonds beispielsweise beträgt der Anteil an Büroimmobilien bei der Fair Value REIT-AG derzeit 44 Prozent. „Wir wollen allerdings dieses Segment in den nächsten Jahren deutlich ausbauen“, so CEO Frank Schaich. Wie bei der Münchener Immobiliengesellschaft nimmt auch für die Deutsche REIT AG die Assetklasse Büro ein immer stärkeres Gewicht im Portfolio ein. Grund: „Vor dem Beginn des wirtschaftlichen Aufschwungs scheuten viele Unternehmen davor zurück, sich langfristig zu binden. Deswegen laufen derzeit viele befristete Mietverträge aus. Das macht es aktuell möglich, Mietpreispotenziale schneller zu realisieren. Für REITs, die Gewinne mit der Bewirtschaftung von Gebäuden erzielen, stellt dies eine attraktive Wachstumsperspektive dar“, sagt Jens Liewald, Vorstand bei der börsenno- >>

>> tierten Kölner Gesellschaft. Weiterer Vorteil aus seiner Sicht: Anders als die auf spezielle Nutzungskonzepte zugeschnittenen Einzelhandels- oder Logistikimmobilien bietet ein Bürogebäude ein breites Spektrum auch von Zweit- und Drittverwertungen. „Zudem sind Logistikimmobilien wegen der in der Regel nur drei- bis fünfjährigen Mietverträge sehr verwaltungsaufwändig und somit weniger interessant für REIT-Portfolien“, merkt Roland J. Stauber, Sprecher des Vorstands der Hamborner AG, an.

Andere Anlageschwerpunkte

Ins gleiche Horn stößt der Managing Director International Investment beim Immobiliendienstleister DTZ, Timo Tschammler. Er ist sich sicher, dass Büroimmobilien im Vergleich zu Einzelhandelsobjekten weniger managementintensiv, kurz: das einfachere Produkt sind. „Neben REITs investieren daher auch viele etablierte Immobiliengesellschaften vorrangig in Bürogebäude. Sie stellen beispielsweise zwei Drittel aller Liegenschaften der deutschen offenen Immobilienfonds“, so Tschammler weiter. Ein Blick auf die REIT-Märkte der europäischen Nachbarländer zeige, dass die Anlageschwerpunkte dort anders gesetzt würden. In Großbritannien etwa seien die größten REITs auf den Einzelhandelsbereich spezialisiert. „In Frankreich, dem Land mit der höchsten Marktkapitalisierung in REITs in Europa, sind ein Drittel der REITs diversifiziert und in alle Assetklassen investiert. 22 Prozent sind auf Büro-

immobilien spezialisiert und acht Prozent konzentrieren sich exklusiv auf den Einzelhandelsbereich.“

In Deutschland gäbe es zwar einige auf Handelsimmobilien fokussierte REIT-Kandidaten, wie Boetzelen, European Retail Real Estate Fund (Babock & Brown) oder GRR AG. „Doch der entscheidende Vorteil bei Büros ist, dass das potenzielle Transaktionsvolumen am größten ist. Die Initiatoren können eher das versprochene Zielportfolio darstellen und ihr Anlageversprechen erfüllen. So ist für den Initiator rein volumenmäßig das Risiko geringer, das eingeworbene Eigenkapital qualifiziert zu investieren und somit die versprochene Performance zu liefern“, erklärt Ralf Schlautmann, Projektleiter REITs beim Bankhaus Ellwanger & Geiger. Marktdaten belegen, dass Büroimmobilien die liquideste Assetklasse sind. Mit 34 Milliarden Euro entfiel alleine im vergangenen Jahr die Hälfte des gesamten Investitionsvolumens in Deutschland auf Büroimmobilien.

Kaum verwunderlich also, dass die befragten Experten dem deutschen Büromarkt gegenüber „REIT up“ unisono ein „enormes Potenzial“ bescheinigen, wie es der Deutsche REIT-Chef Liewald auf den Punkt bringt. Seiner Meinung nach dominiere der wachsende Dienstleistungssektor mit seinem „hohen Bürobedarf“ die deutsche Wirtschaft. Darüber hinaus bestehe auch im öffentlichen Sektor ein enormer Bedarf an

Anzeige



Gute Ideen für große Flächen.

 **Hahn
Gruppe**

Hahn Gruppe – Spezialist für Einzelhandelsimmobilien

- Größter unabhängiger Asset Manager im Segment großflächiger Einzelhandel
- Fonds Manager mit über 25 Jahren Track Record
- Anbieter integrierter Dienstleistungen rund um die Immobilie
- Co-Investor

Die Hahn Gruppe ist seit über 25 Jahren Immobilienspezialist für den Einzelhandel. Mit einer verwalteten Mietfläche von rund 1,5 Mio. qm an fast 170 Standorten und einem betreuten Vermögen von rund 2,3 Mrd. Euro ist die Hahn Gruppe der deutsche Marktführer im Management von großflächigen Einzelhandelsimmobilien.

Hahn Gruppe
Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach

Telefon: + 49 (0) 2204 94 90 – 0
Telefax: + 49 (0) 2204 94 90 – 119
info@hahnag.de / www.hahnag.de



von links:

Frank Schaich (Fair Value REIT-AG), Moritz Webeler (IVG), Angela Haupt (MRAG)

Büroflächen. Entsprechend komfortabel stelle sich die Nachfragesituation dar. Für ihren Vor-REIT DR Commercial 1 AG strebt die Deutsche REIT AG ein Portfoliovolumen von mindestens 500 Millionen Euro an. Neben Handels- und Logistikimmobilien setzen die Kölner vorrangig auf hochkarätige Büroimmobilien. Auch die TAG Tegernsee Immobilien- und Beteiligungs-AG plant ihr Büroimmobilienportfolio aufgrund der „stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der anhaltend starken Büronachfrage und des damit langfristig vorsehbaren Cashflows“ weiter auszubauen: „Hierbei stehen im Fokus unserer Anlagestrategie Büros in den deutschen Metropolregionen Hamburg, Berlin, München und dem Rhein-Main-Gebiet“, sagt der TAG-Vorstandsvorsitzende Andreas Ibel. Auf diese Prime-Märkte ist die Alstria Office REIT-AG nicht ausschließlich fokussiert. „Wichtig ist nicht die Größe des Marktes, sondern die Größe des Bestandes im Verhältnis zum Markt“, beschreibt CEO Oliver Elamine seine Einkaufspolitik.

Anhaltende Nachfrage

Insgesamt begründen die Experten die positive Entwicklung des deutschen Büromarkts mit einem robusten Wirtschaftswachstum, sinkenden Leerstandsquoten und einer anhaltenden positiven Beschäftigungsentwicklung. So rechnet die Branche damit, dass die Nachfrage nach erstklassigen Objekten anhalten wird, während Büroflächen mit Ausstattungsmängeln kaum Vermarktungschancen haben werden. Daher werde sich der Leerstand in den nicht-marktgängigen Objekten zementieren. „Die Aussichten, dass der Aufschwung auf dem Bürovermietungsmarkt anhält, sind gut“, sagt auch IVG-Chef Webeler. Selbst, wenn die Konjunktorentwicklung abflachen sollte, erwartet der Manager vor dem Hintergrund moderater Fertigstellungsvolumina zumindest bis Mitte 2009, dass sich das kurzfristig verfügbare Angebot an hochwertigen Büroflächen weiter verknappen wird. Die IVG-Büroimmobilien mit einem Wert von 3,5 Milliarden Euro sollen in dem REIT gebündelt und mindestens 25 Prozent der Anteile an die Börse gebracht werden.

Thomas Beyerle, Leiter Research und Strategie bei der Deutschen Gesellschaft für Immobilienfonds (Degi), erwartet in den kommenden Jahren für den deutschen Büromarkt insgesamt niedrigere Wachstumsraten als im Boomjahr 2007. Das Ende der Aufwärtsbewegung bei Mieten und des Leerstandsabbaus prognostiziert er für 2010. Im vergangenen Jahr hatten die Bürovermietungen um fast 14 Prozent zugelegt und das gera-

de abgelaufene Jahr zum erfolgreichsten der gesamten Dekade gemacht, 2008 werde es hier keine weiteren Rekordwerte mehr geben, höchstens eine Seitwärtsbewegung, schätzt Beyerle. Auch bei den Preisen am Transaktionsmarkt sei im dritten Quartal dieses Jahres ein leichter Rückgang wahrscheinlich. „So lange dauert es, bis Analysten Entwicklungen messbar abbilden können.“ Der Wendepunkt werde aber bereits in der ersten Jahreshälfte eintreten. Insgesamt könne man die Verfassung des deutschen Anlagemarkts in den kommenden Jahren wohl am besten mit dem Attribut „robust“ umschreiben, so der Degi-Chefresearcher. „Der Wachstumshöhepunkt ist zwar heute schon überschritten, aber die Entwicklung bleibt positiv.“ Dies gelte insbesondere für die Spitzenmieten, bei denen der Analyst Beyerle zunächst noch einen weiteren Anstieg im einstelligen Prozentbereich erwartet. Allerdings dürfte auch hier das Jahr 2010 den Wendepunkt bringen.

Zeit genug für die Immobilienprofis, sich über jene Flächen Gedanken zu machen, die schon heute ungenutzt als „nicht mehr vermittelbar“ vor sich hin dümmern. Immerhin 35 Prozent des gesamten deutschen Büroflächenbestands, den die Degi auf 365 Millionen Quadratmeter veranschlagt, bezeichnen Experten als mittlerweile unvermietbar. Betroffen seien insbesondere B- und C-Standorte außerhalb der Büroimmobilien-Hochburgen. Jeder in der Branche sei aufgerufen, sich mit diesem Problem zu beschäftigen, sagt Beyerle, denn: „Wir werden immer häufiger mit Immobilien zu tun haben, deren Verkehrswert bei null liegt.“ Die REIT-Expertin Angela Haupt beobachtet vor allem im Bestand in vergleichsweise schlechter Lage eine Verdrängungswelle. In guten Lagen lohne es sich daher, die Qualität zu verbessern, das heißt Repositionierung, Revitalisierung oder Nachverdichtung vor allem in städtischen Lagen. ■