

46-23

PB3C News (46. KW)

XVIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 13.11.2023

KOMMENTAR

Abgerechnet wird zum Schluss



Andreas Heibrock
PATRIZIA GrundInvest

Beim Blick in seine lange Historie muss sich der geschlossene Immobilienfonds nicht hinter anderen Anlagemöglichkeiten verstecken. Ganz im Gegenteil: Das Segment ist zwar recht heterogen, aber in der Gesamtbetrachtung waren geschlossene Immobilienfonds – bis auf wenige Ausnahmen – oftmals in der Lage, real positive Renditen für die Anleger zu erwirtschaften. Das gilt gerade auch im veränderten Zins- und Inflationsumfeld, womit sich Immobilienfonds positiv von anderen Anlagemöglichkeiten absetzen können.

Zweifellos haben Immobilienfonds in den vergangenen Jahren von den anhaltenden Niedrigzinsen profitiert. Dieses Umfeld hat sich inzwischen gewandelt, jetzt generieren auch andere Formen der Kapitalanlage wieder nennenswerte nominale Ausschüttungsrenditen. Und doch werden sie bei langfristiger Betrachtung nicht mit Immobilien mithalten können. Keine andere Asset-Klasse verfügt zusätzlich zu regelmäßigen Ausschüttungen über einen quasi eingebauten Inflationsschutz und die Möglichkeit, aktiv Wertsteigerungspotenzial zu heben.

Immobilien sind ein etablierter Inflations-Hedge

Für geschlossene Fonds mit langfristiger, aber zugleich begrenzter Laufzeit gilt: Am Ende zählt die Gesamtrendite. Bei Anleihen zum Beispiel werden am Ende der Laufzeit im Idealfall immer 100 % zurückgezahlt – unabhängig davon, wie sich die Inflation währenddessen entwickelt hat.

Bei geschlossenen Immobilienfonds hingegen steht am Ende der Laufzeit der Exit – und damit ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial, das für die Anleger realisiert werden kann. Die Erfahrung zeigt: Immobilien haben sich ihren Ruf als Inflations-Hedge und realer Wertstabilisator für ein Portfolio über Jahrzehnte redlich verdient.

Dafür sind zwei Faktoren verantwortlich: Erstens steigt im Zuge einer erhöhten Inflation auch das Potenzial für die Mieterträge. Diese sind ein wesentlicher Faktor für die Wertermittlung von Immobilien. Das gilt vor allem für Gewerbeimmobilien, bei denen Index- oder Umsatzmieten relativ schnelle Anpassungen der Mieten ermöglichen oder auslaufende Mietverträge oftmals Neuverhandlungen zu besseren Konditionen erlauben.

Zweitens besteht anders als in vielen anderen Asset-Klassen zudem die Möglichkeit für das Asset- bzw. Fondsmanagement, aktiv in die Wertentwicklung einer Immobilie einzugreifen, beispielsweise durch energetische Sanierungen oder gezielte und nutzergerechte Renovierungen im Bestand.

Wettbewerbsfähigkeit entscheidend für Mieterzielgruppe

Ein Selbstläufer ist das freilich nicht. In erster Linie bedarf es eines kompetenten Fonds- und Asset-Managements. Gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen kann sich der Immobilienmanager durch langjährige Kompetenz und Expertise positiv vom Wettbewerb absetzen, indem er eben nicht auf die allgemeine Marktentwicklung vertraut, sondern eigene Akzente setzt, um das Wertschöpfungspotenzial einer Immobilie zu heben.

Aktives Asset-Management bedeutet, die Immobilie in ihrem Umfeld und im Wettbewerb mit anderen zu analysieren – stets mit dem Ziel, eine vollständige Vermietung bei höchstmöglichem und mit der Inflation steigendem Mietzins zu erreichen. Dabei gilt es auch, flexibel und offen auf die Wünsche und Erfordernisse der Mieter einzugehen. Bei liquiden Assetklassen wie Aktien und Anleihen hingegen ist ein aktiver Managementansatz in der Regel nicht realisierbar.

Zweite Voraussetzung sind wettbewerbsfähige Immobilien. Vor allem müssen Lage- und Objektqualität zu den Mietern passen. Dabei sind die Ansprüche zahlungskräftiger Mieter durchaus gestiegen: Urbane Großstadtlagen mit sehr guter ÖPNV-Anbindung sind für die

meisten Büromieter Trumpf. Das müssen gar nicht immer die A-Städte wie Berlin, München oder Frankfurt am Main sein.

Für Deutschland ist es ein großer Vorteil, dezentral und mit starken Städten und Regionen auch in der zweiten Reihe gesegnet zu sein. Die Ansprüche verschiedener Mietergruppen können sich natürlich voneinander unterscheiden. Je spitzer die Zielgruppe allerdings ist, desto geringer ist das Diversifikationspotenzial. Viele Fondsanbieter setzen deshalb auf Immobilien mit einer stark diversifizierten Mieterstruktur – sowohl in Bezug auf Branchen und Geschäftsmodelle als auch auf Mietvertragsrestlaufzeiten, um Risiken zu streuen.

ESG ist ein immer wichtigerer Wettbewerbsfaktor

Themen, die in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen haben, sind ESG, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Hierbei haben Fondsanbieter die Chance, sich nicht nur im Wettbewerb um die Anleger einen Vorteil zu verschaffen, sondern auch im Hinblick auf die Mieter.

Immer mehr Unternehmen legen großen Wert auf eine entsprechende Innen- und Außendarstellung und achten bei der Anmietung von Büroflächen auf den CO₂-Fußabdruck und andere Nachhaltigkeitskriterien. Gerade dort schlummert großes Wertschöpfungspotenzial, das sich mit aktiven Asset-Management-Maßnahmen heben lässt.

Fazit

Zusammengefasst lässt sich für geschlossene Fonds mit begrenzter Laufzeit festhalten: Abgerechnet wird am Schluss. Also am Ende der im Durchschnitt etwa zehnjährigen Fondslaufzeit mit dem Exit. Dann zählt nicht nur die über die Jahre aufgelaufene Ausschüttung, sondern auch der Verkaufserlös. Spätestens dann sollte sich bei guten Fonds der inflationsausgleichende Effekt gestiegener Mieterträge und Bewertungen realisieren lassen, zusätzlich zur Ausschüttung aus den Mieterträgen. Anleihegläubiger erhalten am Ende der Laufzeit den Nominalwert zurück. Fondsanleger hingegen haben die Chance nicht nur auf realen Werterhalt, sondern sogar auf signifikante reale Wertsteigerungen.

Dieser Artikel erschien am 06.11.2023 in AssCompact.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Willkommen bei ARCIDA Advisors, Jan Düdden!



Jan Düdden

ARCIDA Advisors

Wir freuen uns sehr über den Zuwachs im Kreis der Managing Partner von ARCIDA Advisors. Jan Düdden passt mit fast 20 Jahren Erfahrung in leitenden Positionen, seiner enormen Immobilien- und NPL-Expertise sowie seinem über Jahre gewachsenen Netzwerk perfekt zu unserer Positionierung. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Scope Award 2024 – wir sind mit Swiss Life Asset Managers und der BEOS AG nominiert



Holger Matheis, FRICS

Swiss Life Asset Managers Deutschland

In wenigen Tagen zeichnet die Scope Group erneut die besten Asset Manager im Bereich „Alternative Investments“ aus und wir sind mit beiden Marken gleich mehrfach nominiert. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Quo vadis, Einzelhandel? So füllen wir gemeinsam die Lücken der Innenstadt



Joachim Stumpf

BBE Handelsberatung

Auch dieses Jahr habe ich meinen Vortragstitel zum Münchner Handelsimmobilientag mit der BBE Handelsberatung GmbH, der IPH Gruppe sowie der IREBS und der HfWU nicht geändert. Warum? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Unser CEO ist ausgezeichnet!



Gert Waltenbauer

KGAL

„Passion for Real Assets“ – für wen könnte das Motto der KGAL mehr gelten als für unseren CEO Gert Waltenbauer? Seit 30 Jahren hat er maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung der KGAL, die vergangenen neun Jahre als CEO. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Welche Immobilien kaufen Investoren zukünftig?



Simon Szpyrka
Westbridge Advisory

Diese Frage diskutierte unser Geschäftsführer Simon Szpyrka auf der FondsForum-Konferenz in Königstein. Seine These: Trotz Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz werden die Nebenkosten steigen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Die Zahl der Baugenehmigungen ist rapide eingebrochen



Deutsche Zinshaus

Im Juli 2023 wurde der Bau von 21.000 Wohnungen genehmigt. Das ist ein Einbruch von satten 31,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Der Rückgang der Bauvorhaben ist weiterhin unter anderem auf steigende Baukosten und zunehmend schlechtere Finanzierungsbedingungen zurückzuführen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Eine gute und vertrauensvolle Beziehung zu Mietern zahlt sich aus ...



HAMBORNER REIT AG

... und wenn man in wesentlichen Themen, wie z. B. der Umsetzung energetischer Gebäudemaßnahmen die gleiche Richtung verfolgt und an einem Strang zieht, macht es noch mehr Spaß! Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Ein Baustellenbesuch, der Vorfreude bereitet



ROSA-ALSCHER Group

Bereits vor über einem Jahr hat sich das Team von ResMed dafür entschieden, Mieter im ZAM SPACES zu werden. Vor wenigen Tagen hat sich Martin Schmausser (Vice President Finance & Operations ResMed Germany) zusammen mit Brigitte Reinstadler (Facility & Office Manager ResMed Germany) und dem ResMed-Team selbst ein Bild von den Baufortschritten gemacht. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Fassaden mit Sinn: Wie der Einsatz von Keramik für Nachhaltigkeit und Design auf der Baustelle sorgt



Berlin Decks

Keramikfassaden sind nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch ökologisch und ökonomisch sinnvoll. Hinter jedem Ziegel steckt 100 % ökologisch abbaubarer Ton. Die Fassadenelemente sind zudem extrem langlebig, wartungsfrei, farbecht, UV-beständig und bleichen nicht aus. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitsungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.