

KOMMENTAR



FOTO: WERTGRUND

Thomas Meyer

Den Verkauf wagen

Manager von Immobilienfonds sollten nach Ansicht von Thomas Meyer, Vorstand der Wertgrund Immobilien AG, nicht mehr allzu lange warten, sich von Assets zu trennen.

Sei es in den Medien, bei Vorträgen oder im persönlichen Gespräch, vermehrt höre ich von Immobilienunternehmern die gleiche Aussage: „Bei der aktuellen Marktlage liegt ein Verkauf nahe.“ Und das völlig zu Recht. Schließlich fallen die Multiplikatoren so hoch aus wie selten zuvor, der Nachfrageüberhang ist eklatant, und einen Käufer zu finden sollte kaum ein Problem darstellen. Die Crux ist allerdings, dass einige dieser Marktakteure weiterhin abwägen und passiv bleiben.

Besonders Fondsmanager sollten nicht zu lange warten, damit nicht eine ähnliche Situation wie vor rund zwei Jahren eintritt. Damals bestand unter den meisten von ihnen der Konsens, nicht zu viel Kapital aufzunehmen. Zusammen mit dem Liquiditätsanteil stieg auch der Anlagedruck auf die Fonds, während die Renditen kontinuierlich sanken. Auch damals zögerten viele, „nein“ zu sagen, also einen Cash-Stop durchzuführen und somit die Zuflüsse zu reglementieren. Stattdessen hatten die kontinuierlichen Kapitalströme zur Folge, dass die Ankaufskriterien einiger Fonds gesenkt wurden – für die Investoren war das oft nicht ideal.

Auch aktuell besteht die Gefahr, dass ein zu langes Zögern zu schlechteren Ergebnissen führen kann. Immobilienfonds sollten daher mögliche Verkaufserlöse für ihre Anleger auch realisieren. Schließlich sind die deutschen Portfolios voller Objekte, die vor einigen Jahren angekauft und deren Rendite daraufhin optimiert wurde. Diese inzwischen voll entwickelten Immobilien haben in der Regel eine gute Wertsteigerung erfahren, und es ist unwahrscheinlich, dass die Preise in Zukunft noch deutlich weiter steigen werden.

Das gilt beispielsweise für Städte wie Leipzig und Düsseldorf, aber auch für zahlreiche B-Standorte, die in den vergangenen Jahren eine besonders dynamische Marktentwicklung durchlaufen haben. Inzwischen bewegen sich diese allerdings auf ein

Preisplateau zu. Mehr noch: Sobald erst einmal Preisrückgänge einsetzen, werden viele potenzielle Investoren abwarten und darauf spekulieren, später noch billiger ankaufen zu können. Wenn es einmal soweit ist, wird der günstige Moment zum Verkauf endgültig verstrichen sein.

Blick auf die Bewirtschaftungsrendite

Auch ohne Liquiditätsüberschuss sorgte die wachsende Angebotsknappheit auf den Immobilienmärkten in den vergangenen Jahren dafür, dass Fondsmanager bei der Zusammenstellung ihrer Portfolios gute Gelegenheiten beim Schopfe packen mussten: Sobald ihnen eine Immobilie oder ein Portfolio mit attraktiven Renditeaussichten angeboten wurde, haben sie den Ankauf in der Regel auch durchgeführt. Selbst, wenn sie nicht hundertprozentig in die eigentliche Investmentstrategie passten, konnten diese Objekte durch ein umsichtiges Management deutliche Wertsteigerungen erreichen.

Besonders bei denjenigen Assets, die unter solchen Vorzeichen angekauft wurden, sollten Fonds nun den Verkauf wagen und darüber hinaus den Mut beweisen, einen Teil des eingenommenen Kapitals an die Anleger auszuschütten, auch wenn sich dadurch die Anzahl der Assets unter Management reduziert. Mit einer gezielten Verschlinkung des Portfolios können sie ihre Investmentstrategie schärfen und den Fokus auf bestimmte Nutzungsarten und Regionen legen.

So haben sie die Möglichkeit, ihre Vor-Ort-Präsenz und Marktvernetzung auszubauen, das Vermietungsmanagement zu stärken und einen konstanten Cash-Flow bei den Bestandsobjekten zu gewährleisten. Denn wenn zukünftig die Preisentwicklung stagniert oder sogar rückläufig ist, sorgt die Bewirtschaftungsrendite in den Anlegerdepots für Stabilität. ■