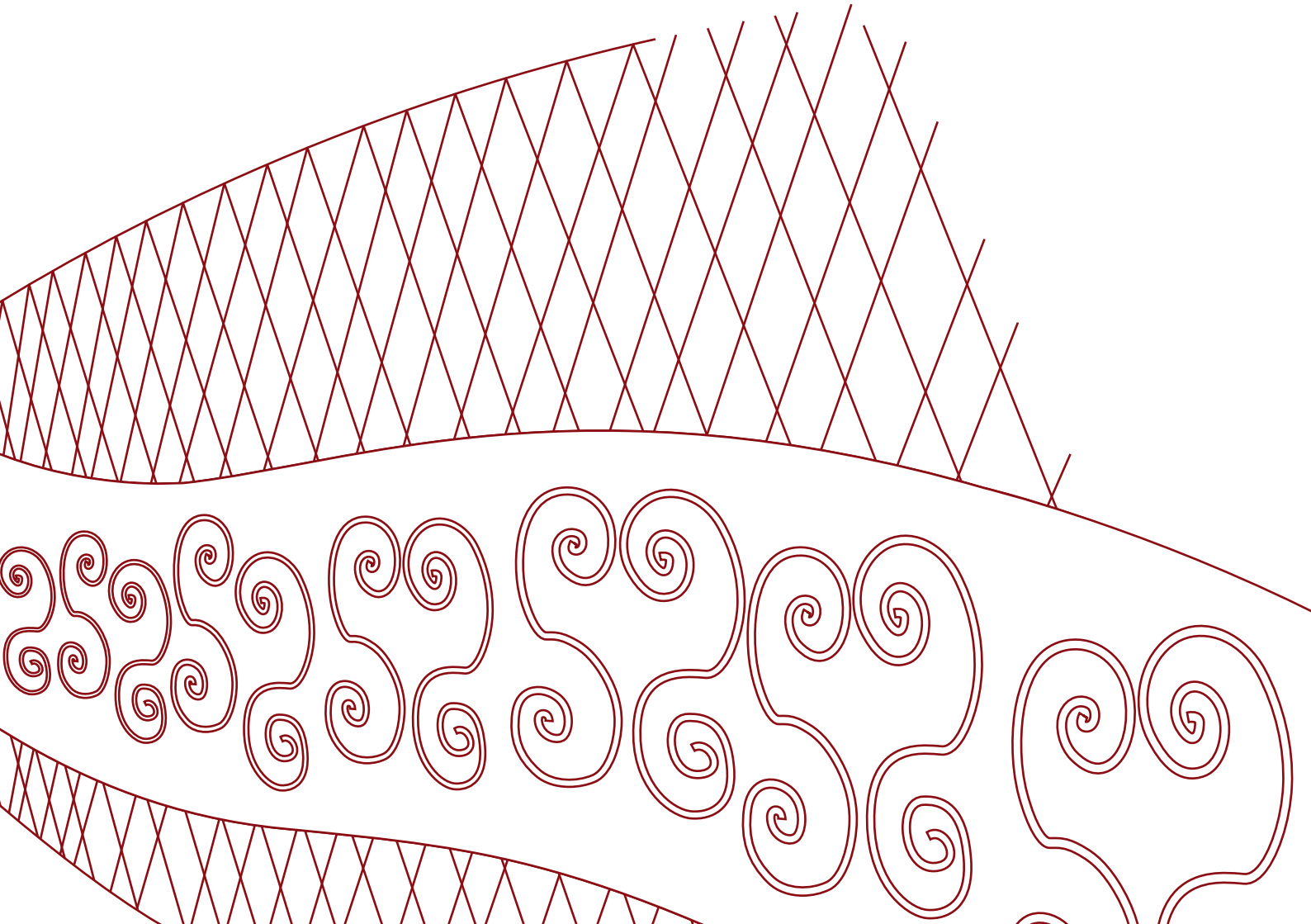
NR. 04/2019

PERSPEKTIVE IMMOBILIEN

KGAL

IN LETZTER KONSEQUENZ **EINE BAUCH-ENTSCHEIDUNG**



ANDRÉ ZÜCKER
GESCHÄFTSFÜHRER REAL ESTATE
KGAL INVESTMENT MANAGEMENT

Wie lange hält die Niedrigzinsphase an, wie stabil sind die Märkte und wie berechenbar ist die Politik? Diesen Fragen stellen wir uns, stellt sich die Immobilienbranche, ohne eindeutige Antworten geben zu können. Jede Antwort ist eine Momentaufnahme, die versucht, der steigenden Komplexität in der Welt gerecht zu werden. Man spricht dann darüber, wie sich Komplexität reduzieren lässt, wie ein Risiko berechenbar und Ungewissheit greifbar wird. Dabei wird Ungewissheit oft in einem Atemzug mit Risiko genannt und damit gleichgestellt. Zu Unrecht, wie ein Ausflug in die Entscheidungstheorie bestätigt.

Für bekannte Risiken kann angegeben werden, wie hoch die Wahrscheinlichkeit des Eintritts definierter Faktoren ist. Immobilienrisiken können wir gut managen. Wir kennen die Risiken eines Ankaufs und der Bewirtschaftung. Wir planen Alternativen oder wissen, was zu tun ist, wenn sich ein Risiko realisiert. Das sind routinierte Prozesse, die wir zigmal durchlaufen haben. Ungewissheit als Situation, für die sich keine Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmen lässt, ist nicht zu managen. Es gibt in diesem Fall keine Wahrscheinlichkeit, die sich ihrem Auftreten zuordnen lässt. Ungewissheit bringt den Verstand an seine Grenzen. In der Wissenschaft hat sich daraus längst ein Forschungsfeld entwickelt.

Dem Immobiliengeschäft immanent ist ein meist langfristiger, schwer planbarer Horizont. Wir stützen uns auf Prognosen und Gutachten. Wir kennen die gängige Lehrmeinung, rechnen und bilden die Komplexität einer Transaktion in Kalkulationsprogrammen ab. Die Entscheidung für oder gegen ein langfristiges Investment kann uns ein Programm aber nicht abnehmen. Für mich ist deshalb der Diskurs in kleiner Runde unerlässlich. Er ist der letzte und vielleicht wichtigste Projektschritt, bevor wir einen mehrstelligen Millionen-Euro-Betrag investieren. Zu viert oder fünft, mit je zehn bis 30 Jahren Erfahrung in unterschiedlichen Disziplinen, diskutieren wir über Gutachten und Analysen, besprechen die Lage, das Konzept, die Nutzung und die Stadtentwicklung. Auf dieser Basis fragen wir, welche Option sich wie anfühlt. Denn das ist es, was wir der Ungewissheit entgegensetzen: unsere Intuition.

» TABELLEN KÖNNEN NICHT ENTSCHEIDEN.

» WER FLEXIBEL UND OFFEN IST, MEISTERT KOMPLEXITÄT.

» WIR BRAUCHEN ANALYSEN UND INTUITION.

„DAS SCHÖNE IST, DASS ES KOMPLEX IST.“

Lage, Lage, Lage – wer in Immobilien investiert, kommt am Credo der Branche nicht vorbei. Ferdinand Geiger ist Ingenieur und Wirtschaftsingenieur. Seine Kollegen und er definieren Strategien für Immobilienfonds. Das bedeutet: Es geht um mehr als um die Lage.

FERDINAND GEIGER
PORTFOLIO MANAGER
KGAL INVESTMENT MANAGEMENT

Herr Geiger, Immobilien gelten als solide, aber manchmal auch als etwas unbeweglich bis dröge. Was finden Sie an Gebäuden reizvoll?

Es geht um Häuser. Ein Haus ist sehr vielschichtig und kann viel erzählen. Es gehört zu einer Stadt, es vermittelt eine Haltung. Vom ästhetischen Standpunkt betrachtet, hat ein Gebäude viele Finessen, die bewegliche Anlagegüter vielleicht nicht haben.

Sie entwickeln Investmentstrategien. Womit fangen Sie an?

Der erste Schritt ist, den Markt zu beobachten und zu analysieren. Vielleicht gibt es auch einen Impuls von der Nachfrageseite, also von Investoren, die sich zum Beispiel für Ärztehäuser interessieren. Damit legt man die Idee, den Raum fest, innerhalb dessen man sich bewegt.

Welche Idee könnte das sein?

Das kann „Investieren in wirtschaftliche Ballungsräume in Süddeutschland“ sein. Das kann auch heißen „gewerbliches Wohnen in nordischen Städten“. Es ist sehr vielschichtig, zumal die Märkte in Europa sehr unterschiedlich sind, wenn man sie detailliert betrachtet. Wohnen funktioniert in Frankreich anders als in Deutschland und wieder anders in England.

Die Märkte und Themen scheinen sehr unterschiedlich zu sein.

Ja, deshalb zahlt sich Erfahrung aus. Die KGAL hat sehr viele Immobilien im Bestand. Anhand ihrer Entwicklung können wir Trends identifizieren. Entwickeln sich zum Beispiel Arztpraxen in Einkaufszentren sehr stabil, überlegen wir, ob wir diesen Baustein in einem neuen Fonds stärker gewichten.

Fahren Sie dann los und besichtigen Einkaufszentren?

Nicht unbedingt zuerst. Im Regelfall setzen wir uns mit Projektentwicklern und anderen Branchenkennern zusammen, weil vieles zu beachten ist. Jedes Marktsegment hat seine Besonderheiten. Wir nutzen dann auch die EXPO REAL, um zehn oder sogar 20 Termine mit Spezialisten zu machen, weil wir verstehen wollen, wie das Thema im Markt wahrgenommen wird und funktioniert.

Was unterscheidet eine gute Strategie von anderen?

Etwas Komplexes prägnant und griffig zu formulieren, sodass es mit dem Fonds assoziiert wird, das ist die Kunst. Es gibt eine Wechselwirkung: Im Vertrieb darf es nicht zu kompliziert sein und gleichzeitig muss einiges durchdacht werden. Die Idee „Büros in Süddeutschland“ ist verständlich, aber nicht konkret und detailliert genug für eine Strategie.

»IMMOBILIEN SIND VIELSCHICHTIG.

»EINE SCHÖN GESTALTETE IMMOBILIE BESTICHT DURCH IHRE FEINHEIT UND FINESSEN.

Braucht man Fantasie, um eine gute Investmentstrategie zu entwickeln?

Es kommt auf die Qualität der Strategie an. Eine platte Strategie lässt sich auch ohne Fantasie entwickeln. Genauso wie ein Haus nur ein Dach mit Wänden und einer Tür sein kann oder eben ein Konstrukt, das für spezielle Bedürfnisse gestaltet ist.

Sie beobachten Trends, können Sie ein Beispiel nennen?

Nehmen Sie die Mobilität: Es ist mittlerweile selbstverständlich, dass Studenten einen Auslandsaufenthalt absolvieren und jeder Urlauber sieht, wie stark der Tourismus zugenommen hat. Mobilität kann in Bezug auf Immobilien heißen: Studentenwohnungen, Boardinghäuser oder Hotels.

Sie haben auch Architektur studiert. Ist der Entwurf einer Strategie im Vergleich zu dem eines Gebäudes nicht langweilig?

Das finde ich überhaupt nicht. Die Herangehensweise ist sogar ähnlich vor dem Hintergrund, dass es keine eindeutig beste Lösung gibt. In welche Richtung sich die Märkte entwickeln, ist keine Natur-, sondern eine Geisteswissenschaft. Das hat nichts mit einer Gravitationskonstante zu tun. Die Sachen entwickeln sich zwar insgesamt logisch, können aber auch überraschende Wendungen nehmen. Eine gute Strategie ist deshalb nicht in Stein gemeißelt, sondern beweglich.

Gilt das Credo „Lage, Lage, Lage“ noch?

Natürlich beschäftige ich mich mit der Frage, welcher Objekttyp in welcher Lage einer Stadt funktioniert. Ich unterscheide zwischen einer Kernlage, einer Frequenzlage und einer Lage mit Copyright. Wir sind vor fünf Jahren davon ausgegangen, dass Büros gut in den Kernlagen, also im Zentrum einer Stadt funktionieren. Die Zeit hat uns recht gegeben. Arbeitgeber müssen Einserabsolventen etwas bieten. Städte wie München oder Hamburg stehen hoch im Kurs.

Bleiben noch die anderen Lagen …

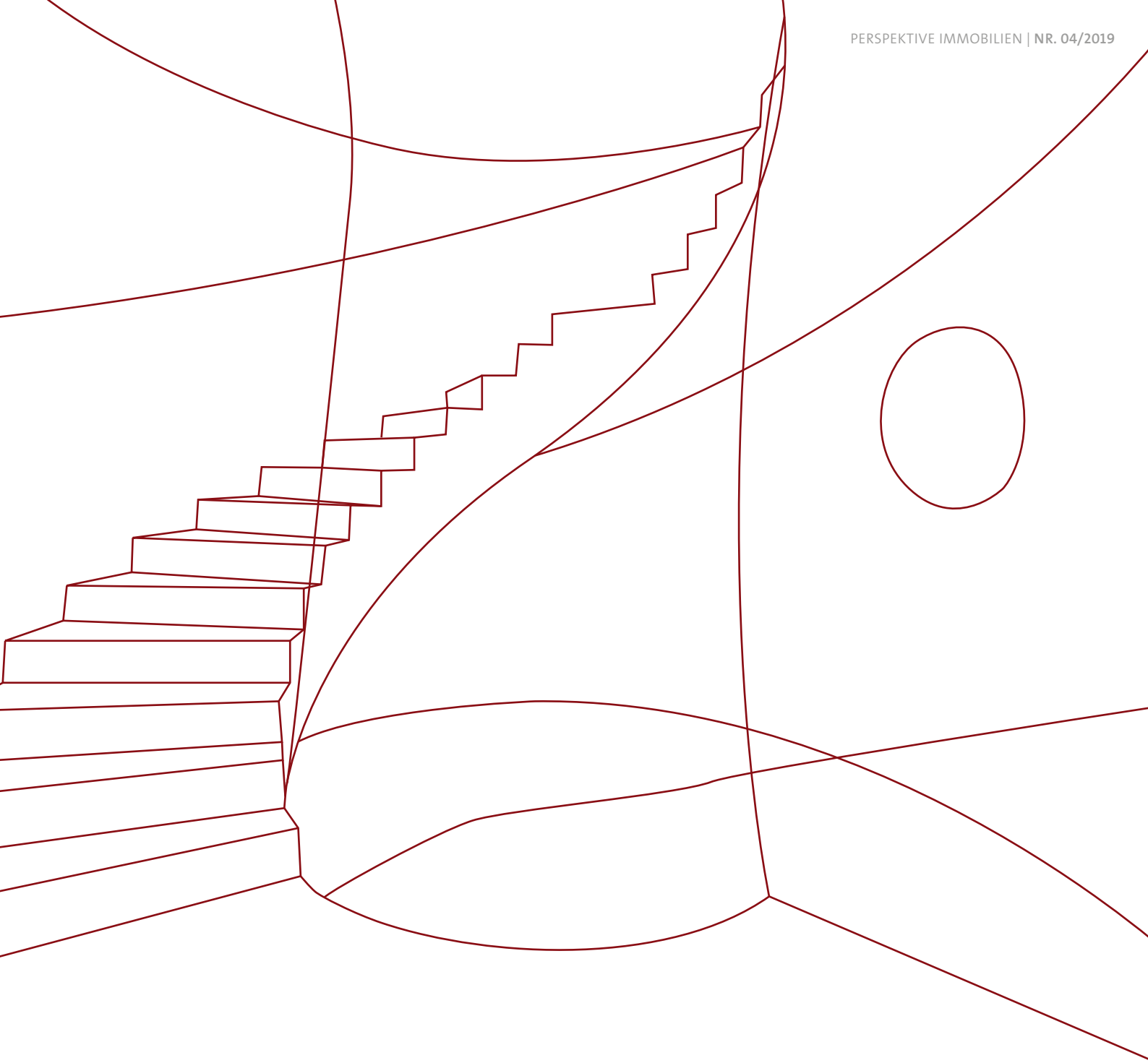
Die Frequenzlage muss nicht zwingend im Zentrum der Stadt sein, aber an einem Verkehrsknotenpunkt. Prototypisch sind die Pasinger Hofgärten gegenüber dem Bahnhof München-Pasing. Die Lage mit Copyright ist am Stadtrand. Dort sind Fachmarktzentren stabile Investments, weil Verbraucher Lebensmittel gern in die Hand nehmen. Wir sagen, Supermärkte sind online-resilient. Es ist mittlerweile ein fester Bestandteil des Einkaufsrituals, zwischen zehn Sorten Olivenöl wählen zu können.

Investmentstrategien sind komplex, ist ihre Umsetzung deshalb schwierig?

Das ist ja das Schöne, dass es komplex ist. Mich selbst überrascht und fasziniert, wie unterschiedlich die Charaktere der Beteiligten sind. Ein Steuerberater ist kein Jurist, ist kein Transaktionsmanager, ist kein Assetmanager. Um Immobilien optimal zu bewirtschaften, ist diese Vielfalt unverzichtbar.

»DER RISIKOAPPETIT DES INVESTORS DEFINIERT DIE STRATEGIE.

»EIN DIVERSIFIZIERTES PORTFOLIO IST STABILER.



Sie reisen viel. Welche Stadt gefällt Ihnen am besten?

Hamburg und Berlin finde ich klasse. Meine Lieblingsstadt mit großem Abstand ist London.

Und wenn es weniger Trubel sein darf?

Dann ist es eine kleinere Stadt wie Mantua. Ich war spontan auf dem Rückweg von Montecatini Terme dort und fand sie super. Das ist eine historisch beeindruckende Stadt, die mit ihrer Architektur einen Blick 500 Jahre zurück ermöglicht. Man versteht hier schnell: Es ist mehr geblieben, als sich verändert hat. Die zeitlose Komponente von Architektur ist der Mensch.

»LONDON IST URBAN, IST DICHT UND LEBENDIG.

„YOU CANNOT SEPARATE THE BUILDINGS OUT FROM THE INFRASTRUCTURE OF CITIES AND THE MOBILITY OF TRANSIT.“

NORMAN FOSTER

DRN – MIT BLICK AUF DIE PRAGER ALTSTADT

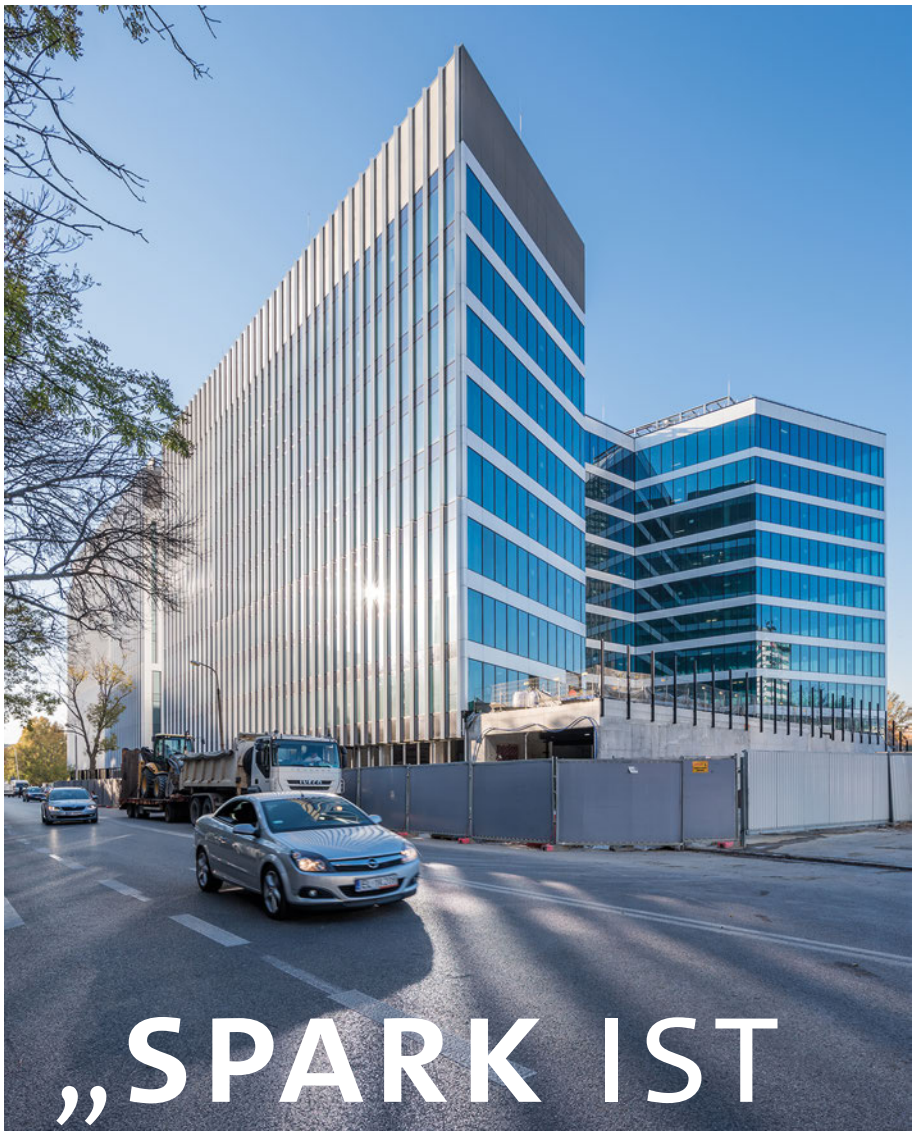
„Drn“ ist tschechisch und bedeutet Grasbüschel. Es ist der passende Name, weil die Fassade des Neubaus begrünt ist. Der barocke Altbau ist denkmalgeschützt und vollständig restauriert. Das Ensemble vereint anspruchsvolle Architektur, ein modernes Konzept und eine zentrale Lage. Ein Coworking-Anbieter bietet schicke Arbeitsplätze, die den Wünschen junger Unternehmen und der Generation der Millennials entsprechen.

„Es gibt so vieles, was mir an DRN sehr gut gefällt. Die Architektur und das Design sind sehr ansprechend und auf allerhöchstem Niveau. Die Kombination aus Grasfassade und Barock garantiert einen hohen Wiedererkennungswert. Die Lage ist perfekt: Die Metro und die Karlsbrücke sind wenige Minuten zu Fuß entfernt. Das Prager Nationaltheater liegt quasi direkt vor der Tür. Einmalig ist die Dachterrasse mit dem Panoramablick über die Prager Altstadt.

Behaglichkeit und Nachhaltigkeit sind wichtige Themen dieser Immobilie. Sie zieht junge, dynamische Menschen an, die sich wohlfühlen möchten. Wir nennen das auch Aufenthaltsqualität. Dazu gehört, dass auch Menschen in das Gebäude kommen, die dort nicht arbeiten. Deshalb gibt es im Erdgeschoss zum Beispiel ein Café, ein Restaurant und einen Carsharing-anbieter.

Es ist uns sehr wichtig, die Rendite während der Haltedauer und des gesamten Lebenszyklus auf einem hohen Niveau zu sichern. Die Ästhetik und Aufenthaltsqualität des DRN werden sich auch beim Verkauf auszahlen. Prag ist ein weiterer Baustein unserer Internationalisierung. Wir haben bereits in Budapest, Dublin, Warschau, Wien und in der Nähe von Amsterdam gekauft. DRN passt gut dazu.“

HAVAL SALIHI
BAU- UND WIRTSCHAFTSINGENIEUR,
IMMOBILIENÖKONOM
PORTFOLIO MANAGER



„SPARK IST ÄSTHETISCH SCHÖN!“

ADAM SCHEITZA
BAUINGENIEUR, MBA
TRANSACTION MANAGER

Spark ist eine moderne Büroimmobilie im Stadtteil Wola, der das neue Herz des Warschauer Geschäftszentrums ist. Das Gebäude hat ein Zertifikat der Kategorie Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) in Platin und ein WELL-Zertifikat in Silber erhalten. Den WELL-Building-Standard haben Mediziner, Wissenschaftler und Architekten entwickelt. Er definiert Merkmale, die sich auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen beziehen. Die KGAL hat Spark im Herbst 2018 als erste polnische Immobilie gekauft.

„Mit dem Gebäude C des Spark-Komplexes hat sich die KGAL einen neuen Markt erschlossen. Wir haben erst jetzt investiert, weil wir bisher kein passendes Objekt in dieser Qualität und Lage in Polen gefunden haben. Außerdem hat Spark sehr gute Mieter. Die Mietpreise liegen im internationalen Vergleich zu anderen Hauptstädten im gesunden Mittelfeld. Es war eine gute Entscheidung, weil sich die Preise und Mieten in Warschau nach oben bewegen und wir schon jetzt eine deutliche Wertsteigerung verzeichnen können.

Das Objekt ist sehr hochwertig und setzt neue Maßstäbe, wenn man über Green Buildings und die Digitalisierung spricht. Den Parkplatz oder Besprechungsräume können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über eine App reservieren. Die Belüftung ist so geplant, dass ein natürliches Klima in den Büros herrscht. Es ist weder zu trocken noch unnatürlich warm oder kalt. Das ganze Gebäude ist lichtdurchflutet. Es gibt Aufenthaltsräume, Fahrradaufzüge und einen kleinen Garten. Die Mieter sagen, sie fühlen sich sehr wohl. Mir gefällt an Spark, dass das Haus klare Strukturen und Linien hat. Es ist architektonisch und ästhetisch schön.

Spark steht auch für eine gesellschaftliche Entwicklung. Das Gebäudeensemble in der neuen Mitte Warschaus versteht sich als Begegnungsstätte für alle Menschen des Viertels.“

DOCK – IM HERZEN DES HAFEN-VIERTELS

Das DOCK steht im Herzen des faszinierenden Hafenviertels Medienhafen in Düsseldorf. Es ist ein markanter Büroturm mit vielen unterschiedlichen Mietern – vom Beratungs- bis zum Modeunternehmen. Der Turm wurde im Jahr 2002 mit einer Fläche von 10.000 qm fertiggestellt und im Jahr 2016 für einen KGAL-Fonds gekauft.

„Mir gefällt besonders, wie das DOCK mit seiner wellenförmigen Fassade aus Ziegeln, Naturstein und Metall die Geschichte und die Entwicklung des Hafens miteinander verbindet. Es steht im Medienhafen, südwestlich der Düsseldorfer Innenstadt. Auf dem Areal trifft der Besucher auf die historische Hafenarchitektur wie auch auf das moderne Ensemble Neuer Zollhof des Architekten Frank Gehry.

Besonders schön ist die lebendige Mischung von Büros, Restaurants und Wohnungen entlang der breiten Uferpromenade. Sie zieht Touristen, Einheimische sowie Mieter an und ist am Abend, am Wochenende, aber auch während der Geschäftszeiten der „place to be“ in Düsseldorf.

Ich finde, das DOCK ist ein gutes Beispiel dafür, dass die KGAL verschiedene Charakteristika der Standortforschung miteinander verbinden kann – von der Blockentwicklung bis zu internationalen Megatrends, die relevant für attraktive Geschäftszentren der Zukunft sein werden. Das gelingt, weil wir ein unglaublich stabiles und großes Netzwerk haben, das uns dabei unterstützt, die passende Immobilie für jeden Kunden zu finden.“

CHRISTINE FRITZ (MRICS)
PORTFOLIO MANAGER

Kontakt

André Zücker
Geschäftsführer Assetklasse Immobilien
E-Mail: andre.zuecker@kgal.de
KGAL Investment Management GmbH & Co. KG
Tölzer Straße 15, 82031 Grünwald, Deutschland

Ferdinand Geiger
Portfolio Manager Real Estate
E-Mail: ferdinand.geiger@kgal.de

KGAL-Gruppe

Die KGAL ist seit der Unternehmensgründung 1968 im Immobilienmarkt aktiv. Sie hat bislang für mehr als 20 Milliarden Euro Immobilien in Einzel- oder Portfoliotransaktionen erworben. Das Unternehmen fokussiert sich bei Immobilien auf die drei Bereiche Büro, Handel und Mischnutzung sowie Wohnen. Die Unternehmensgruppe ist ein führender unabhängiger Investment- und Asset-Manager mit einem Investitionsvolumen von rund 20,5 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt der Investments liegt auf langfristigen Realkapitalanlagen für institutionelle Investoren in Immobilien, Infrastruktur und Flugzeuge.

Quellenangaben:
Bilder: KGAL
Titelbild: Innenansicht von DRN

https://www.quotespace.org/quotes/You-cannot-separate/447777

Adressen:
DOCK, Kaistraße 2, 40221 Düsseldorf, Deutschland
DRN, Národní 135/14, Prag 1, Tschechien
Spark, 173 Solidarności Avenue, Warschau, Polen

Eine vollständige oder auszugsweise Vervielfältigung dieses Dokuments darf nicht ohne die ausdrückliche Zustimmung der KGAL GmbH & Co. KG („KGAL“) erfolgen. Die Informationen in diesem Dokument stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig erachten, jedoch nicht im Einzelnen geprüft haben. Für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und Informationen steht die KGAL daher nicht ein. Die in diesem Dokument enthaltenen Darstellungen und Erläuterungen geben die jeweilige Einschätzung der KGAL zum Zeitpunkt ihrer Erstellung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Inhalte dieses Dokuments stellen keine Anlageberatung oder sonstige Handlungsempfehlung dar und ersetzen in keinem Fall eine professionelle Anlageberatung oder die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch einen Steuerberater. Es wird keinerlei Haftung für etwaige Schäden oder Verluste übernommen, die direkt oder indirekt aus der Verteilung oder Verwendung dieses Dokuments oder seiner Inhalte entstehen.