

Deals

Frankfurt: Die Engel & Völkers Investment Consulting GmbH hat für die Besitzgesellschaften **Erini Real Estate Investments Limited** sowie **Silvershore Investment Limited** ein Light Industrial Portfolio an die **Deutsche Industrie REIT-AG** vermittelt. Der Kaufpreis beträgt rund 30,4 Mio. Euro. Die Gesamtmietfläche der drei Gewerbeobjekte aus dem Bereich Stahlverarbeitung und -handel in Esslingen, Aalen und Rosengarten (Baden-Württemberg) beträgt rund 63.000 qm, die Objekte sind vollvermietet.

Stuttgart: W2 Development GmbH hat gemeinsam mit **Competo Capital Partners** das Büro- und Geschäftshaus „KÖ 35“ erworben. Verkäufer ist die **Allianz Lebensversicherungs AG**. Voraussichtlich ab Ende 2020 soll das Gebäude abgerissen und durch einen Neubau ersetzt werden. Geplant ist ein sechsgeschossiges Gebäude mit ca. 4.000 qm Gewerbeflächen, die sich aufteilen in knapp 1.800 qm für Einzelhändler und rund 2.200 qm für Büromieter. Für die Verkäuferseite war die **CMS Hasche Sigle** beratend tätig

Berlin: Die **PARCADIA BER Projekt GmbH** hat auf dem Gelände von „gatelands“ im „Businesspark Kienberg“ am zukünftigen Flughafen BER ein Entwicklungsgrundstück mit rund 10.140 qm für den Bau eines Parkhauses mit ca. 1.500 Stellplätzen erworben. Verkäufer ist die **gatelands Projektentwicklung GmbH & Co. KG**.

Interview Sonja Wärrntges (CEO DIC Asset AG) mit Werner Rohmert

„Der Immobilienbrief“: Die DIC Asset AG hat mit dem Zukauf der German Estate Group (GEG) die Branche überrascht. Anfang Juli hat das Closing stattgefunden. Welche Erwartungen verbinden Sie mit dieser Entscheidung?



Sonja Wärrntges, DIC: Unser erklärtes Ziel war es, die Einnahmen aus dem Verkauf unserer TLG-Beteiligung in den Ausbau unseres Geschäfts zu investieren, also weiter auf Wachstum und Wertsteigerung zu setzen. Mit dem Ankauf der GEG ist uns ein entscheidender Schritt gelungen. Das Besondere ist hier, dass es sich bei diesem anorganischen Wachstum um ein vollständig komplementäres Geschäft handelt, das unser Portfolio hervorragend erweitert und ergänzt. Die GEG hat in den vergangenen Jahren eine sehr gute Entwicklung genommen und ist heute fokussiert auf Landmarkobjekte und Bestandsentwicklungen. Das ist eine ideale Ergänzung für uns. Mit der Übernahme der GEG

erreichen unsere Assets under Management eine Höhe von über 7,0 Mrd. Euro.

„Der Immobilienbrief“: Ihr Geschäftsmodell umfasst Eigenbestand und Fonds-Geschäft gleichermaßen. Das ist in den USA und Kanada üblicher, in Europa eher selten. Wie läuft das bei Ihnen?

Sonja Wärrntges: In unserem Bestandsgeschäft haben wir über 100 Immobilien und ca. 1.500 Mietverträge mit einem Volumen von rund 1,8 Mrd., die wir bewirtschaften. Durch die Mieteinnahmen ist ein sehr stetiger Cash-flow gesichert, der gut planbar und bei uns letztlich unabhängig von einzelnen Mietern ist. Das gibt diesem Geschäft eine außerordentlich hohe Robustheit und damit große Verlässlichkeit für unsere Aktionäre. Auf der anderen Seite bedienen wir mit unserem institutional Business angesichts der hohen Liquidität und niedriger Zinsen den wachsenden Anlagebedarf gerade im Real Estate. Und das mit großem Erfolg. Eine große Stärke aus der Kombination dieser beiden Säulen ist unsere Marktexpertise: Wir bekommen jährlich ca. 2000 Assets zu sehen. Die können wir nicht alle für das Bestandsportfolio kaufen, aber wir haben immer die alternative Möglichkeit, Assets für unser Fondsgeschäft zu erwerben. Und im Übrigen steigert das unsere Sichtbarkeit und unsere Position am Markt. Denn Größe ist wichtig. Sie bringt mehr Einfluss und zum Beispiel auch einen intensiveren Kontakt zu Maklern und Banken. All das zahlt sich am Ende aus.

„Der Immobilienbrief“: Was zeichnet Ihr Geschäftsmodell aus?

Sonja Wärrntges: Neben der strategischen Aufstellung in den zwei Säulen Commercial Portfolio und institutional Business ist ein besonderer Punkt sicherlich das Transaktionsgeschäft, das wir als Tradingplattform für das Fondsgeschäft etabliert haben, also Ankäufe und Verkäufe tätigen und das kontinuierlich. Deshalb ist eine gewisse Anzahl von Fonds nötig. Unseren ersten haben wir Ende 2010 aufgelegt und in 2017 das erste Objekt verkauft - mit großem Zuspruch und Zufriedenheit der Anleger. Ebenso erfolgreich waren wir im vergangenen Jahr bei zwei großen Deals in Berlin. Wir haben 2 Objekte aus unterschiedlichen Fonds verkauft und damit den Beweis angetreten, Ankäufe, aber eben auch Verkäufe sehr professionell zu beherrschen. Auch die Option, Anteilsscheine und nicht Objekte zu verkaufen, ist ein wichtiger Faktor unseres Erfolgs. Summa summarum haben wir damit unser Standing bestätigt und gezeigt: Wir beherrschen Immobilien- wie Fondsgeschäft gleichermaßen. ►

Börse München platziert 6%-Anleihe des Immobilienbestands-halters MOREH

Die 6%-Anleihe des Immobilienbestandshalters MOREH wird von der Börse München seit Montag platziert. Die Unternehmensanleihe (ISIN DE000A2YNRD5) der **M Objekt Real Estate Holding GmbH & Co. KG (MOREH)**, ein Bestandshalter mit Fokus auf Gewerbeimmobilien in westdeutschen Ballungszentren und Tochterunternehmen der familiengeführten Munitor Gruppe ist mit einem festen nominalen Zinssatz von 6,0% p.a. ausgestattet. Das Emissionsvolumen liegt bei bis zu 35 Mio. Euro. MOREH besitzt und verwaltet sieben Gewerbeimmobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt rund 77 Mio. Euro. Zum Portfolio gehört unter anderem das Outletcenter Wadgassen, ein Fachmarktzentrum in Darmstadt und ein Bürogebäude in Kaiserslautern. Insgesamt verfügt das Immobilienportfolio über eine Nutzfläche von rund 48.000 qm und eine hohe Vermietungsquote von rund 96%. Die Objekte seien breit diversifiziert über Immobilienklassen, Mieterstrukturen und Standorte hinweg, berichtet die Geschäftsführung. Im Jahr 2019 rechnet MOREH mit einem operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 4,7 Mio. Euro. Damit übersteigt das EBITDA den Zinsaufwand von rund 3 Mio. Euro deutlich. Für die kommenden Jahre sieht die Gesellschaft weiteres operatives Steigerungspotenzial mit dem vorhandenen Immobilienportfolio.

„Der Immobilienbrief“: Der Fokus der DIC Asset AG liegt auf der Bestandsentwicklung. Welchen Vorteil sehen Sie darin?

Sonja Wärntges: Wir sind in der Tat auf die Bestandsentwicklung fokussiert, weil wir überzeugt sind, dass die Konzentration unserer Expertise auf dieses Feld uns und unseren Investoren ein außerordentlich attraktives Wertsteigerungspotenzial erschließt. Neuentwicklungen bergen immer eine Reihe von Unwägbarkeiten, z.B. Planungsdauer, Terminierung des Baubeginns, Bauverlauf und letztlich Dauer des Baus. Das sind Risiken, die nicht jeder Anleger sucht. Der Vorteil einer Konzentration auf die Bestandsentwicklung liegt zudem darin, dass durch die Vermietungen der steady Cashflow und damit die Ertragsseite von Beginn an besser überschaubar sind, so dass wir auf dieser Basis kalkulieren können, wie wir die jeweilige Immobilie sinnvoll weiterentwickeln. Bestandsentwicklungen sind somit planbarer, aber nicht weniger anspruchsvoll. Denn unser Ziel ist es, Werte über die Bestandsentwicklung zu schaffen. Dazu braucht man nicht nur die Ideen, sondern man muss auch in der Lage, diese umzusetzen. Deshalb haben wir uns ein sehr kompetentes Team aufgebaut, dieses mit dem Kauf der GEG erweitert und eine entsprechende Management- und Development-Plattform für die Objekte in unserem Bestand und in unserer Betreuung entwickelt. Unser jüngstes Beispiel ist die Kaiserpassage im Frankfurter Bahnhofsviertel - ein Objekt in einem schwierigen Umfeld. Wir haben es völlig revitalisiert, einen guten Mix aus Bestands- und Neumieter geschaffen, einen Lebensmittelvollsortimenter neu hinzugewonnen, der einen echten Mehrwert für das gesamte Quartier bringt und es aufwertet. Das war für uns eine beachtliche Investition, aber auch eine Wertsteigerung des Objekts von immerhin 11 Millionen Euro. Und ganz nebenbei haben wir damit auch noch einen Beitrag zur Stadtentwicklung geleistet.

„Der Immobilienbrief“: Ist dieses Objekt Ihr Paradebeispiel, oder funktioniert diese Herangehensweise immer?

Sonja Wärntges, DIC: Nach meiner Erfahrung ist es immer wichtig, nicht nur eine einzelne Immobilie isoliert zu betrachten, sondern die Einbindung in ihre Umgebung und deren Entwicklung. Was nutzt ein gutes Konzept für das Refurbishment, wenn die weitere Stadt- und Verkehrsplanung oder die Entwicklung von Nachbarschaften und Quartieren ungeklärt sind? Denn diese haben einen nachhaltigen Effekt auf die Attraktivität für Mieter und auf die Wertentwicklung unserer Immobilien. Deshalb sind Expertise aus erster Hand und Ortskenntnis für die Bestandsentwicklung und ein Netzwerk zu dem kommunalen Umfeld unverzichtbar. Uns hilft sehr, dass wir an sechs Standorten in ganz Deutschland mit Offices vertreten sind. Das hat sich bewährt, und wir stehen aufgrund des Wachstums jetzt vor der Überlegung, unsere Präsenz noch weiter auszubauen, um näher an den Assets zu sein. Meines Erachtens wird die Bestandsentwicklung in den Städten angesichts der begrenzten Flächen, die für Neubauten zur Verfügung stehen, und wegen veränderter Anforderungen an den Gebäudebestand an Bedeutung weiter gewinnen. Wir sehen uns dafür gut aufgestellt, weil wir gelernt haben, die Immobilien in ihrer gesamten Komplexität zu betrachten – beginnend bei den Mietern und ihren Ansprüchen, über das notwendige bauliche und technische Refurbishment bis zur künftigen Einbindung in die städtischen Umgebungen.

„Der Immobilienbrief“: Wie hat man sich das vorzustellen?

Sonja Wärntges: Durch unsere Offices haben wir bereits eine örtliche Präsenz und Sichtbarkeit sichergestellt und sind gut vernetzt zu den Funktions- und Entscheidungsträgern der Städte und Regionen, in denen wir aktiv sind. Und mehr noch: Wir sind aktiv in Planungs- und Gestaltungsfragen eingebunden und begleiten damit den Veränderungsprozess in den Städten. Das macht Sinn, aber bedeutet eben auch Verantwortung. Wenn wir beispielsweise unsere aktuellen Projekte nehmen, in die wir jeweils rund 40 Millionen Euro investieren: Das Hochsicherheitsobjekt für das Bundeskriminalamt in Wiesbaden oder das Regierungspräsidium in Darmstadt, die wir gerade einem umfassenden Refur-

bishment unterziehen. Das Gebäude in Darmstadt liegt mitten in der Stadt, ist zentraler Anlaufpunkt für die Bürger und Arbeitsplatz für 700 Angestellte, für die wir während des Reurbishments einen adäquaten Ausweichstandort finden mußten. Das hat funktioniert, weil wir uns auf die Expertise unsere Teams verlassen können und nicht auf auswärtige Planer angewiesen sind. Und es zahlt sich aus, weil wir in jeder Situation einen kurzen Draht zu den wichtigsten Akteuren haben. Nicht nur in der Planung, sondern auch bei der Umsetzung, gerade in der Bauphase sind Präzision, Verlässlichkeit und Qualität essentielle Kriterien. Die Innenausstattung der Gebäude ist heute hochtechnisiert. Da ist es wichtig, mit Experten direkt und unkompliziert zusammenarbeiten zu können und sich nicht in Endlosschleifen zu verlieren. Wenn Sie einmal näher ansehen, warum so viele größere Projekte anderswo aus dem Ruder laufen, dann ist genau das meistens ein sehr relevanter Punkt.

„Der Immobilienbrief“: Betrachten Sie es als Nachteil, nur auf den deutschen Markt begrenzt zu sein?

Sonja Wärntges: Nein, im Gegenteil. Das ist ja unsere eigene strategische Entscheidung und unser USP, den wir ganz klar nutzen: Wir sind nicht auf Deutschland begrenzt, sondern spezialisiert und haben den ganz entscheidenden Vorteil, nicht nur die paar Hotspots der Branche zu kennen, auf die weltweit jeder kommt. Sondern mit dem Land in seiner regionalen Vielfalt vertraut zu sein und eben auch attraktive Lagen mit großem Potenzial zu kennen, auf die

nicht jeder auf Anhieb kommt. Das macht uns stark, und mit dem Kauf der **GEG** schalten wir nochmals zwei Gänge höher. *„Der Immobilienbrief“: Welche Trends sehen Sie, die Ihr Geschäft in den kommenden Jahren stark prägen und weiter verändern?*

Sonja Wärntges: Auch wenn es vielleicht nicht sehr originell klingt, weil Sie es vermutlich in jeder Branche hören. Die Digitalisierung und der Online-Kauf. Und zwar in doppelter Hinsicht. Natürlich zum einen bei unseren eigenen internen Abläufen, aber das ist in der Tat nichts, was uns von Banken oder Industrie unterscheidet. Dann aber auch im Markt und in dem städtischen Umfeld: Denn die Digitalisierung und das veränderte Kaufverhalten verändern das innerstädtische Leben und die Stadt-Logistik, und damit verbunden die Anforderungen an die Immobilien in den Städten. Dem Einzelhandel setzt der Online-Kauf stark zu, Shopping Malls und Einzelhandelsflächen verlieren an Anziehungskraft. Gleichzeitig nimmt der innerörtliche Lieferverkehr rasant zu und wächst der Bedarf an engmaschigen Logistikhubs als Verteilebene unterhalb von Megagüterzentren im Umland der Städte. Das hat Einfluss auf die Nutzung innerstädtischer Immobilien und verändert die Urbanität der Innenstädte. Notwendig ist es, kluge Wege zu finden, wie privates Wohnen, öffentliches Leben und zukunftsgerichtete Büro-, Gewerbe-, Verkehrs- und Versorgungskonzepte städtebaulich attraktiv verbunden werden können. Ansonsten drohen Wildwuchs und ein Attraktivitätsverlust der Innenstädte. □