

## „Kreditkonditionen wie im Sommer 2006“

### Estavis-Chef Rainer Schorr: Banken gewähren Finanzierung leichter – Mieterprivatisierung überschätzt

Börsen-Zeitung, 29.5.2008  
Frankfurt – Ein insgesamt positives Bild des deutschen Immobilienmarktes zeichnete sich auf einem Pressegespräch zum Thema Immobilienaktien ab. Finanzierungen seien seit Ostern wieder leichter zu bekommen, heißt es bei dem Portfoliostrukturierer Estavis. Der großflächige Einzelhandel ist nach Meinung der Hahn Gruppe für Investoren attraktiv.

Ein positives Bild bei den Finanzierungsmöglichkeiten für Immobilienkäufe zeichnete Rainer Schorr, Vorstandsvorsitzender des Portfoliostrukturierers Estavis. „Deutsche Banken verschicken wieder Briefe mit der Botschaft: Wir sind wieder da!“. Offenbar wollten sie seit Veröffentlichung ihrer Ergebnisse für das erste Quartal auf Kosten ausländischer Investmentbanken Marktanteile gewinnen.

#### Aggressive Finanzierung

Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2007 werde wieder „relativ aggressive“ finanziert. „Die Finanzierungsbedingungen sind wieder so wie im Sommer 2006, also völlig normal“, sagte Schorr. „Die Eigenkapitalanforderungen liegen bei 20 bis 25%, die Marge bei einem diversifizierten Portfolio zwischen 60 und 100 Basispunkten.“  
Zur Lage auf dem deutschen Markt sagte Schorr: „Die Preise für

Wohn- und Geschäftshäuser sind in den ersten Monaten 2008 im Wesentlichen stabil geblieben. Außerhalb der Ballungsräume gaben die Preise geringfügig nach, in Berlin hingegen blieben sie konstant oder stiegen leicht an. Das Interesse der Investoren am deutschen Markt nimmt derzeit weiter zu.“

#### Umsätze gehen zurück

Allerdings gingen die Umsätze mit Wohn- und Geschäftshäusern in den vergangenen Monaten nach Beobachtung von Schorr zurück, weil die Finanzierungskosten gestiegen sind und die Kredittrage länger geprüft wurden. Der Abstand zwischen Angebotspreisen und realisierten Preisen, der sich von typischen 5 bis 10% auf teilweise über 20% ausweitete, beginne sich wieder anzunähern. „Wir erhalten derzeit deutlich mehr Anfragen von institutionellen Investoren als im vergangenen Jahr.“ In den kommenden Monaten erwartet Schorr im Vergleich zu vor einem Jahr mehr am Markt aktive Investoren, die aber Portfolios mit geringeren Volumina nachfragen.

Gute Chancen sieht der Estavis-Chef für Wohnungsverkäufe an Kapitalanleger. Hingegen werde die Mieterprivatisierung oft überschätzt. „Der deutsche Kapitalanleger ist sehr risikoavers. Daher sind Immobilien sehr attraktiv.“ Interessante Marktsegmente seien steueroptimierte Anlageprodukte wie Denk-

malschutz-Immobilien und Objekte in Sanierungsgebieten. Außerdem könnten Wohnungen der privaten Altersvorsorge dienen. Estavis setzt über zwei Töchter ausschließlich auf Verkäufe an Kapitalanleger und hat 2007 insgesamt 1.230 Einzelwohnungen abgesetzt.

Auch Roman Döbele, Vorstandsvorsitzender der Grüezi Real Estate, setzt auf Kapitalanleger. „Wir merken, dass viele Anleger Wohnungen als ideal für die Altersvorsorge erkannten haben. Sie kaufen Wohnungen als Finanzanlage und sind deshalb sehr renditeorientiert. Steuern sparen steht nicht im Vordergrund.“ Aus Sicht seines Unternehmens, eines vor allem in Berlin tätigen Wohnungsprivatisierers, sprechen für Kapitalanleger insbesondere die kurzen Transaktionszeiten von acht bis zwölf Monaten. Bei Eigentümern müsse man mit deutlich längeren Fristen rechnen. „Deshalb haben wir 90% unserer 2007 veräußerten 400 Wohnungen an Kapitalanleger verkauft.“ 2008 will Döbele diese Zahl um 60 bis 70% steigern.

#### Attraktiver Einzelhandel

Für sehr attraktiv hält Bernhard Schoofs, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe, deutsche Einzelhandelsimmobilien. Dies gelte insbesondere für großflächige Objekte. Hier wirke die restriktive Baumutzungsverordnung faktisch als Konkurrenzschutz. Flächen seien knapp. Des-

halb würden auch heute noch Mietverträge mit 15 Jahren Festlaufzeit abgeschlossen. „Damit erhält der Investor langfristig sichere Cashflows.“

Schoofs bezeichnet die Hahn Gruppe als deutschen Marktführer bei Einzelhandelsimmobilien mit einer verwalteten Fläche von 1,5 Mill. Quadratmetern. Immobilien-AGs müssten den Kapitalmarkt mit einem Geschäftsmodell überzeugen, das nachhaltige Erträge aus dem operativen Geschäft erwirtschafte und nicht auf eventuell nicht realisierten Wertzuschreibungen fuße. Die Hahn Gruppe sieht er mit ihrem Asset, Property- und Fondsdienstleistungen in einer komfortablen Lage.

#### Institutionelle interessiert

Stark wachsen wir nach Ansicht Schoofs das Geschäft mit institutionellen Investoren, da sie vermehrt in Immobilien investieren wollten und dabei vor allem indirekte Anlageformen bevorzugten. „In jüngster Zeit ist ein reges Interesse institutioneller Investoren an nicht-gelisteten Vehikeln wie Immobilien-Spezialfonds zu beobachten.“ Dabei kämen vor allem luxemburgische Fonds in Frage, da sie flexibler seien. „Für einen solchen Fonds, den Hahn FCP-FIS-German Retail Fund, haben gerade die Vermarktungsgespräche begonnen. Das Interesse potenzieller, ausschließlich institutioneller Investoren ist groß“, sagte Schoofs.