

Handelsblatt

MICHAEL BÜTTER

„Es wird Projektentwickler und Generalunternehmer geben, die es zerreißt“

von: Katja Bühren

Datum: 13.05.2022 06:15 Uhr

Der CEO von Union Investment Real Estate sieht härtere Zeiten auf die Branche zukommen. Seinem Haus hat er Zurückhaltung bei Transaktionen auferlegt.



Michael Bütter

Bütter ist seit 2020 CEO von Union Investment Real Estate. Er will die Immobilienportfolios der Firma resilienter aufzustellen.

(Foto: Union Investment)

Michael Bütter ist vorsichtig geworden. Das Fondshaus Union Investment mit einem Immobilienvermögen von 55 Milliarden Euro hält sich derzeit bei Käufen zurück. Er wolle die Renditen der Fonds „nicht aufs Spiel setzen, bloß um Volumen zu machen“, sagt der CEO von Union Investment Real Estate im Interview mit Handelsblatt Inside Real Estate. Dennoch sieht er auch Positives in der aktuellen Marktsituation: Die Finanzierungskonditionen seien für viele Konkurrenten unattraktiv geworden. Das heißt zum Beispiel „für uns als starker Eigenkapital-Investor weniger Wettbewerb bei Bieterverfahren“.

Während Btter “entspannt” auf die aktuelle Marktsituation schaut, sieht er Projektentwickler deutlich unter der Zinswende und den gestiegenen Kosten leiden. Da werde es einige geben, “die es zerreißt”. Viele versuchten nun, über die vereinbarten Konditionen zu verhandeln. Dabei gehe es darum, gemeinschaftlich eine Lösung zu finden, betont Btter. “Die sehen aber nicht so aus, dass wir die gestiegenen Baukosten akzeptieren.”

Derzeit investiert der CEO lieber in den Bestand. Den will er möglichst schnell auf die Klimaneutralität trimmen. Und er treibt das vor zwei Jahren gestartete Strategieprojekt Immomentum voran.

Lesen Sie hier das vollständige Interview:

Herr Btter, eine Mélange aus Inflation, angekündigten Zinserhöhungen der EZB sowie deutlich gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten sorgt für eine Schockstarre auf den Immobilienmärkten. Savills hat zum Beispiel im April und Mai sehr wenige Transaktionen gezählt. Wie schauen Sie als Investor auf diese Situation?

Sicher haben wir aktuell eine herausfordernde Zeit für die Immobilienbranche. Die Gemengelage an verschiedenen Faktoren macht es für uns schwieriger, ein adquates Risikomanagement entgegenzustellen.

Was genau meinen Sie damit?

Wir müssen uns überlegen: Wie trifft uns jeder einzelne dieser Faktoren. Und dann haben sie auch noch Abhängigkeiten zueinander. So ist es schlecht für die Branche, wenn die Fremdkapital-Zinsen steigen. Aber für uns kann diese Situation durchaus positiv sein: Wenn die Verzinsung vom Negativen ins Positive dreht, sinken unsere Liquiditätskosten. Ein anders Beispiel ist die Inflation. Die trifft uns natürlich beim Thema Baukosten, macht es uns aber auch leichter, über Indexklauseln in den Verträgen höhere Mieten zu vereinnahmen.

Das heißt, Sie sehen für Ihr Unternehmen auch Chancen in der aktuellen Situation?

Ja. Im aktuellen Umfeld können wir im Einzelfall profitieren. Wir haben zwar auch Fremdkapital im Einsatz, aber in einem ganz anderen Maße als zum Beispiel börsennotierte Unternehmen, die mit einem Verschuldungsgrad von 40 oder 45 Prozent operieren. Dass die Finanzierungsbedingungen für viele Konkurrenten unattraktiv geworden sind, heißt für uns als starker Eigenkapital-Investor weniger Wettbewerb bei Bieterverfahren.

Die Preise für Immobilien sind nach wie vor hoch. Befürchten Sie nicht, dass sie aktuell einen Preis zahlen, der in ein paar Monaten deutlich niedriger sein könnte?

Das betrifft uns in der Tat. Deshalb haben wir uns eine gewisse Zurückhaltung auferlegt, um – auch vor dem Hintergrund unseres hohen Qualittsanspruchs – nicht zu teuer einzukaufen. Wir wollen die Renditen für die Fonds, die sich sehr gut erholt haben im Laufe der Pandemie, nicht aufs Spiel setzen, bloß um Volumen zu machen. Deshalb haben wir aktuell auch ein niedrigeres Transaktionsvolumen.

Welche Auswirkungen hat Ihre Zurückhaltung auf das Geschäft in diesem Jahr?

2021 war mit einem Transaktionsvolumen in allen Geschäftsbereichen von 8,1 Milliarden Euro das beste Jahr in der Firmengeschichte. 2022 sehe ich uns eher bei vier oder fünf Milliarden Euro. Wir könnten, aber wir wollen nicht mehr machen.

Wo bieten sich aus Ihrer Sicht noch Möglichkeiten für eine Transaktion?

Das sind die viel besprochenen Chancen, die man hat, wenn es anderen schlechter geht als einem selbst. Dann ergibt sich zum Beispiel die Möglichkeit, ein Projekt zu übernehmen. Aber auch da muss der Preis stimmen. Wir werden auf jeden Fall nicht die erhöhten Baukosten akzeptieren und sagen: Gut, dann kaufen wir halt teurer ein.

Sie gehen also davon aus, dass die Immobilienpreise in absehbarer Zeit sinken?

Dass sich die Preise in marktverndernden Phasen einpendeln, haben wir in der Vergangenheit immer wieder gesehen. Aber bis sich das durchsetzt, kann es noch sechs oder neun Monate dauern. Da darf man sich nicht zu früh bewegen und muss trotzdem die ersten Opportunitäten sehen und sie dann auch nutzen.

Sind Projektentwickler mit Blick auf die aktuelle Marktsituation überhaupt in der Lage, die Preise zu senken?

Derzeit kommen Developer auf uns zu und sagen: ‚Die Situation ist gerade schwierig. Gelten noch die ursprünglich vereinbarten Konditionen?‘ Unsere Antwort ist dann: ‚Selbstverständlich.‘ Natürlich hat keiner geahnt, dass die Preise so davonlaufen. Im Ergebnis geht es jetzt darum, gemeinschaftlich Lösungen zu finden. Die sehen aber nicht so aus, dass wir die gestiegenen Baukosten akzeptieren. Wir setzen erst mal das durch, was wir vertraglich vereinbart haben. Wenn es mal ganz schwierig wird, verschließen wir uns den Lösungen natürlich nicht.

Im vergangenen Jahr entfiel ein Großteil des Transaktionsvolumens auf Forward Fundings. Sie haben also in einer sehr frühen Phase in Projektentwicklungen investiert. Sind die noch interessant?

Wir ziehen diese auch heute in Betracht, aber in einem ganz anderen Maße als in der Vergangenheit. Wir benötigen Developer, die in dieser Marktphase ein Projekt verlässlich fertigstellen können. Derzeit trennt sich da die Spreu vom Weizen. Es wird einige Projektentwickler und Generalunternehmer geben, die es zerreißt. Das ist keine übertriebene Panikmache. Wir suchen uns hier die richtigen Partner aus und verlangen Sicherheiten.

Wo finden Sie die derzeit?

Wir haben kürzlich im französischen Rechtskreis über ein Forward Funding in eine Projektentwicklung investiert. Dort gibt es gute Sicherheitsstrukturen, über die man zum Beispiel über Ausfallbürgschaften Risiken gut absichern kann. Das zeigt auch: Wenn es wie bei diesem VEFA-Konstrukt den richtigen regulatorischen Rahmen gibt, sind solche Deals selbst in der Krise noch möglich. Wir werden dieses in Frankreich etablierte Modell weiter nutzen. Leider steht es uns in anderen europäischen Ländern nicht so zur Verfügung.

Welche weiteren Konsequenzen hat die aktuelle Situation für Ihr Geschäft?

Wir sind bereits vor zwei Jahren mit unserem Strategieprojekt Immomentum gestartet. Denn damals, als ich an Bord kam, war nach zehn Jahren Immobilienboom das Ende des Zyklus absehbar. Wir haben uns überlegt, wie wir die Portfolios resilienter aufstellen können und haben Assetklassen definiert, die wir zu dem Zeitpunkt noch nicht wirklich berücksichtigt haben. Zudem wollen wir in bestimmten Märkten stärker vor Ort prsent sein.

Empfehlen Sie Handelsblatt Inside Real Estate weiter!

Welche Märkte meinen Sie konkret?

Wir haben vor zwei Monaten ein Büro in London eröffnet, das Investment- und Asset-Management anbietet. Gerade in diesen schwierigen Zeiten ist es wichtig, vor Ort zu sein, um die wenigen Opportunitäten zu finden. Zudem haben wir in UK und Irland bereits ein Portfolio von vier bis fünf Milliarden Euro. Es war Zeit, das in Hände vor Ort zu geben, um die Assets erfolgreicher zu managen. Perspektivisch können wir uns das auch für die Nordics und die Niederlande vorstellen.

Welche Asset-Klassen haben Sie erschlossen?

Wir investieren zum Beispiel in europäische Wohnimmobilien außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in große Wohnanlagen in den USA. In den vergangenen zwei Jahren haben wir über eine Milliarde Euro außerhalb der DACH-Region in diese Assetklasse investiert. Seit 2019 bauen wir bereits die Logistik-Sparte aus, und vor kurzem haben wir einen ersten Ausflug in das Light-Industrial-Segment gemacht. Außerdem verfolgen wir neue Investmentstile. Wir machen gerade im institutionellen Bereich neben Forward Fundings deutlich mehr Joint-Ventures und Club-Deals.

Bedeutet das, Sie entfernen sich ein wenig vom Privatkunden-Geschäft?

Das Privatkunden-Segment ist immer noch eine stark treibende Kraft aufgrund des starken genossenschaftlichen Finanzverbunds. Aber wir wollen uns unabhängig davon im institutionellen Bereich weiter steigern. Hinzu kommt das Service-KVG-Geschäft, wo wir für andere institutionelle Investoren Dienstleistungen erbringen. Das ist für uns sehr profitabel und macht uns krisenresilienter als andere Player, die alles auf eine Karte setzen. Deshalb finden Sie mich vielleicht auch so entspannt vor. Wir bewegen uns in einer Krise, die man ernst nehmen muss und uns viel abverlangt, aber wir sind gut aufgestellt.

Wenn Sie derzeit nicht so viel in Ankäufe investieren wollen: Richtet sich Ihr Blick mehr auf die Wertschöpfung im Bestand?

Das ist eine gute Möglichkeit, weitere Werte zu schaffen. Wir analysieren zum Beispiel, ob über eine Änderung bei der Nutzungsart Werte zu heben sind. Und wir wollen unseren Bestand möglichst schnell in Richtung Klimaneutralität bringen. Wir haben eine hohe Datentransparenz und ein Scoring-Modell, das uns beim Ankauf sowie im Bestand zeigt, ob wir auf dem richtigen Weg sind, und wo wir optimieren müssen. Bei weltweit über 500 Immobilien in unserem Bestand bieten sich einige Möglichkeiten. Aber auch wenn wir die Übereinstimmung mit der EU-Taxonomie herstellen wollen, benötigen wir Baumaterial und Handwerker. Da brauchen wir die Unterstützung der Politik, um die Investitionen verlässlich und in verdaulicher Art und Weise an die Immobilien zu bringen.

Das heißt, Sie fordern mehr Fördermittel?

Ja. Union Investment will die Klimaneutralität mit vorantreiben. Gegebenenfalls profitieren wir bei Mieterhöhungen auch von Wertsteigerungen und Aufwertungen. Das will ich nicht verhehlen. Aber trotzdem müssen wir die Instrumente an die Hand bekommen, die uns den Pfad zur Klimaneutralität ermöglichen. Unsere Privatanleger nutzen unsere Immobilienfonds als einen wesentlichen Baustein der Altersvorsorge. Denen möchte ich nicht sagen, dass sie allein die Lasten der gesetzlich

geforderten Nachhaltigkeitsinvestitionen zu tragen haben. Das kann nicht die Lösung sein. Deshalb setze ich auf einen engen Austausch zwischen Immobilienwirtschaft und Politik.

Vielen Dank für das Gespräch.

© 2020 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Content Sales Center | Sitemap | Archiv

Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.