FRAGEN AN: Stefan Haas, MEAG

„Als Käufer diktieren Sie die Konditionen“

Über Preisverhandlungen, die Immobilienkrise und günstige Kaufgelegenheiten

Herr Haas, Sie verwalten das Immobilienvermögen der MEAG von rund 15 Milliarden Euro. Gehen die Immobiliengeschäfte wieder aufwärts?
Nein, so weit ist es noch nicht. Am Jahresanfang war die Branchenstimmung deutlich besser als jetzt. Dann kamen der Irankrieg und andere Krisen auf der Welt. Die Unsicherheit ist groß, die Zinsen sind hoch. Für Immobilien wird sich dieses oder nächstes Jahr nicht viel verbessern. Als institutioneller Kapitalanleger mit langem Atem erkennen wir Chancen in diesem Marktumfeld. Ähnlich wie Family-Offices denken und investieren wir langfristig.

Auf welche Regionen und Immobilienarten schauen Sie?
Wir konzentrieren uns als Investor im klassischen Bereich auf Büro, Handel, Logistik und auch Wohnen. Aber wir kaufen nur in besten Lagen. Die Lage ist für uns das A und O. Für Gebäude in Toplagen lassen sich auch in schwierigen Zeiten Mieter und auch Käufer finden. Bürohäuser außerhalb der Stadtzentren dagegen will keiner haben, auch nicht zu deutlich niedrigeren Preisen.

Sie investieren dann nur in die Zentren der sieben größten Städte Deutschlands?
Das gilt für Deutschland. Wir schauen aber auch ins europäische Ausland und haben Wohnanlagen in Dublin und Amsterdam gekauft. In Spanien sehen wir uns nach guten Gelegenheiten um. In der Krise haben wir eine Opportunität in New York genutzt, um ein großes Bürogebäude in der Park Avenue in Manhattan zu kaufen. Dort haben wir durch aktives Management die Mieten erheblich erhöht, wodurch sich die Investition wirklich lohnt. Wann immer sich attraktive Möglichkeiten zeigen, sehen wir uns diese an, aber derzeit schauen wir nicht aktiv nach Büros in den USA. Dafür haben wir dort in den vergangenen Jahren rund eine halbe Milliarde Euro in Wohnimmobilien investiert. Aktuell konzentrieren wir uns eher auf Europa und Deutschland. Viele Angebote hier laufen „Off-Market“. Die Verkäufer wollen dem Markt nicht zeigen, dass sie unter Druck stehen und Immobilien veräußern müssen. Aber verkaufen müssen sie dennoch, weil ihnen sonst das Geld fehlt.

Was wird Ihnen alles angeboten?
Teilweise stehen größere Portfolios zum Verkauf. Da sind drei, vier gute Objekte drin, aber beispielsweise auch zwei weniger gute Immobilien. Das lehnen wir dann ab. Wir suchen lieber gezielt einzelne sehr gute Objekte aus. Da zuletzt die Renditen der Staatsanleihen gestiegen sind, müssen wir genau kalkulieren. Wir haben Kapital zum Investieren, aber wir brauchen eine Rendite, die uns eine hinreichende Prämie über der Rendite einer sicheren Staatsanleihe des jeweiligen Landes liefert. Das ist unser Vorgehen. Im Konzern konkurrieren Immobilien in der Kapitalanlage mit Alternativen wie Infrastrukturanlagen oder privatem Beteiligungskapital (Private Equity), deren Renditen ohne Berücksichtigung des Risikos in der Regel höher sind.



Stefan Haas verantwortet die globalen Immobilienaktivitäten der MEAG, des Vermögensverwalters von Munich Re und Ergo. Foto MEAG

Wenn jemand privat ein Haus kaufen will, raten Sie aktuell eher zum schnellen Kauf oder zum Abwarten?
Das kommt auf die Opportunität an. Ein Kaufinteressent muss einpreisen, ob die Immobilie im Wert steigt oder fallen wird. In der Regel kauft in der aktuellen Marktphase niemand ein Haus, um es in wenigen Jahren wieder zu verkaufen. Eine Immobilie ist eine langfristige Investition. Dafür zählen mehr Kriterien als nur der aktuelle Zinssatz. Wichtig ist die Lage und die mögliche Wertentwicklung. Der Gewinn liegt im Einkauf, das gilt auch für Immobilien. Verkäufer sind häufig bereit, zu verhandeln. Ein guter Kaufpreis in guter Lage und Qualität ist wichtiger, als ob die Zinsen um 0,5 Prozent steigen oder fallen.

Das gilt auch für Sie: Können Sie im Moment mehr verhandeln als vor fünf Jahren?
Das stimmt. Auch Zinssteigerungen im Verkaufsprozess kann der Bieter nutzen, um den Preis nachzuverhandeln. Das passiert uns auch, wenn wir ein Objekt verkaufen. Wir haben einen Käufermarkt. Wenn wir früher Immobilien verkaufen wollten, hatten wir fünf bis zehn Interessenten, die sich gegenseitig überboten haben. Heute ist die Verhandlungsposition der Verkäufer schlechter. Als Käufer diktieren Sie momentan die Konditionen. Gerade für hochpreisige Immobilien finden sich wenige Interessenten wie beispielsweise beim Opernturm oder Goetheplaza in Frankfurt. Im sehr hohen dreistelligen Millionenbereich ist der Markt extrem dünn.

Die Fragen stellte **Jan Hauser.**

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine ARCHIV