

Christian Schnell München

Einer der bedeutenden deutschen Immobilieninvestoren blickt nach dem Krisenjahr 2023 optimistisch in die Zukunft. „Für uns ist jetzt ein guter Einstiegszeitpunkt“, sagt Stefan Haas. Der Geschäftsführer Real Estate bei der Munich Ergo Assetmanagement (Meag) in München sieht eine klare Tendenz, dass sich für gute Objekte jetzt bereits mehr Kaufinteressenten finden. Vieles sei wieder preislich attraktiv, vor allem für Langfristinvestoren wie die Meag. „Wir sind bei den Immobilienpreisen nahe am Tiefpunkt angelangt“, so Haas.

Mit einem Immobilienportfolio von derzeit rund 15,9 Milliarden Euro zählt die Meag zu den führenden Anbietern im Real-Estate-Investment-Management. Die Tochter des weltgrößten Rückversicherers Munich Re ist dabei in der komfortablen Situation, nicht auf Fremdfinanzierungen angewiesen zu sein. Das machte sich in den Schlussmonaten des Jahres 2023 bemerkbar. „Wir können aktuell unter den besten Objekten wählen und haben zuletzt bereits nennenswert gekauft“, so Haas. Beispielsweise ein Portfolio für Rechenzentren gemeinsam in einem Konsortium mit Digital Bridge und Infranity.

Der Deal war unter anderem dafür verantwortlich, dass der Monat November mit einem Gesamtvolumen von 4,2 Milliarden Euro der umsatzstärkste Monat in Deutschland seit Dezember 2022 war. Das belegen Zahlen des Immobilienberaters Savills. Zudem hat Meag im abgelaufenen Jahr seine US-Strategie verändert. War der Immobilieninvestor dort bisher lediglich im Bürosegment aktiv, wurde zuletzt mehrfach im Wohnimmobilienbereich investiert. Die Vorweihnachtszeit war dabei besonders arbeitsreich.



Wir sind bei den Immobilienpreisen nahe am Tiefpunkt angelangt.

Stefan Haas
Geschäftsführer Real Estate
bei Meag

„Wir haben schon zwei größere Wohnanlagen erworben, zwei weitere stehen kurz bevor“, sagt Stefan Haas mit Blick auf die nahe Zukunft. Und in diesem Tempo soll es weitergehen. Dabei verspricht sich der Meag-Geschäftsführer auch wieder deutlich mehr vom Büroimmobiliensektor – einem Markt, der bislang von den meisten Investoren eher kritisch betrachtet wurde. „Am Markt ist ein Abgesang auf Büroimmobilien zu hören, ich sehe das differenzierter“, stellt er klar.

Sehr gute City-Lagen würden derzeit zu stark abgestraft. „Die Arbeitnehmer kommen sukzessive ins Büro zurück, die Flächennachfrage wird deshalb höher ausfallen als in konservativen Schätzungen.“ Insbesondere Unternehmen, die sich dem sogenannten „war for talents“ („Krieg um Talente“) ausgesetzt sähen, müssten ihren Mitarbeitern hohe Objektqualitäten in sehr guten Lagen bieten.

Am Markt differenzieren Immobilieninvestoren bei Büroimmobilien allerdings weiter stark. „In die Jahre gekommene Büroimmobilien der 80er-



Stefan Haas

Immobilieninvestor sieht jetzt „guten Einstiegszeitpunkt“

Der Chef des Immobilieninvestors Meag kauft erstmals seit Langem Wohn- und Logistikobjekte in Deutschland. Sogar Büroimmobilien hält er wieder für attraktiv.

tiver. Das gilt nach dem Preisrückgang auch wieder für den deutschen Markt. Im Logistikbereich ist Meag vor zwei Monaten als Käufer zurückgekehrt. „Bei Wohnungen in Deutschland prüfen wir einen Erwerb“, sagt Haas. Die bevorzugte Größenordnung beim Erwerb liegt für Meag im zwei- bis niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich pro Transaktion. Größere Tickets sind die absolute Ausnahme.

Am Markt trifft die Investmenttochter der Munich Re inzwischen vermehrt auf Konkurrenz aus dem Ausland. Vielfach beobachten deutsche Investoren, dass diese Adressen vermehrt am deutschen Markt aktiv sind. Auch Stefan Haas bestätigt den Eindruck. Einen der Gründe sieht er in der unterschiedlichen Bewertung von Immobilien.

Demnach werten angelsächsische Investoren stärker und schneller ab, womit deren Bewertungsmodelle dem Marktverlauf sehr eng folgen. Das hierzulande gängige Gutachterverfahren hat einen längerfristigen Ansatz. Aktuelle Preisentwicklungen bildet es nicht unmittelbar ab.



Stefan Haas: Der Investor rechnet damit, dass sich für gute Objekte jetzt bereits mehr Kaufinteressenten finden.

Von Interesse sind Objekte, die im abgelaufenen Jahr unter Druck standen. „Wir beobachten auch Immobilien von Projektentwicklern“, sagt Haas. Hier komme es auf die Qualität und den Zustand der Immobilie an.

Projektentwickler im Fokus

Bei Immobilien im Rohbau brauche es ein höheres Renditeniveau. Meag verfolgt eine Doppelstrategie. Eine Option wäre ein Forward-Deal mit einem Projektpartner. Der stellt das Projekt fertig, Meag sichert die Finanzierung. Die andere Option ist die Komplettübernahme des Projekts. Die hauseigene Entwicklungsabteilung führt dann das Projekt zu Ende.

Doch nicht nur Projektentwickler sind zuletzt in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Generell zählen dazu alle am Immobilienmarkt, deren Geschäftsmodell auf niedrige Fremdkapitalkosten ausgerichtet war. Unweigerlich fällt dabei der Name des gefallenen Immobilienmoguls René Benko.

Meag-Geschäftsführer Haas will sich nicht zu einzelnen Namen und Projekten äußern, lässt aber durchblicken, wie der Markt derzeit die Lage einschätzt. Demnach fänden sich für exzellente Lagen von namhaften Adressen im derzeitigen Umfeld generell genügend Interessenten. „Wir sehen bereits nachgebende Preise, wir beobachten die laufende Entwicklung und wären in der Lage, am Markt aktiv zu werden“, so Haas.

Eine aktive Rolle erkennt Haas auch bei den betroffenen Städten, in denen Großprojekte stillstehen. „Es gibt ein großes Interesse, keine Lücken oder Leerstände in exponierten Innenstadtlagen entstehen zu lassen beziehungsweise einen solventen Investor zu finden, der diese beseitigt.“

Jahre lassen sich weder vernünftig vermieten noch verkaufen“, urteilt der Meag-Geschäftsführer. Möglicherweise ließen sich solche Immobilien für Wohnzwecke umnutzen – dies sei aber nur bei wenigen Objekten wirtschaftlich sinnvoll.

Denn anders als Wohngebäuden fehlt es Büroimmobilien häufig an natürlichem Licht. Die Grundrisse sind ineffizient, und sonstige bautechnische Erfordernisse sind kostenintensiv in der Nachrüstung. Dennoch steht für den Haas fest: „Jetzt handeln die, die antizyklisch denken.“ Vielleicht gäben

Meag-Niederlassung in München: Mit einem Immobilienportfolio von rund 15,9 Milliarden Euro zählt die Meag zu den führenden Anbietern im Real-Estate-Investment-Management.

die Preise noch etwas nach, aber wenn den Akteuren am Markt klar geworden sei, dass es wieder nach oben gehe, konkurriere sein Haus wieder mit vielen Wettbewerbern.

Neue Chancen erkennt Stefan Haas auch in anderen Segmenten, etwa bei Wohn- und Logistikgebäuden. Aus beiden Bereichen hatte er sich vor Jahren zurückgezogen. Damals war der Wohnsektor mit bis zum 40-Fachen der Jahresmiete bewertet, Logistikimmobilien mit dem 30-Fachen.

Logistikobjekte in Frankreich und in den Niederlanden waren da attrak-