AUSGABE 01/2023

Trends & Insights

Jetzt abonnieren!

NEUE WEGE FÜR MODERNE QUARTIERE: 6B47 GOES INSTITUTIONAL

6B47
REAL ESTATE INVESTORS

Die etwas nachhaltigere Art, Immobilien zu entwickeln

Inhalt

Vorwort S. 3

Fonds oder Joint-Venture – das Quartier der Zukunft braucht die richtigen Partner und Anlageprodukte S. 4

- Variante eins: Joint Venture – der Investor sitzt mit im Cockpit S. 5
- Variante zwei: Der offene Spezialfonds S. 6
- Immobilieninvestments in neuer Prägung S. 6

„Investoren schauen jetzt ganz genau auf den Track Record“ - Interview mit Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter, bulwiengesa AG S. 7

Eine halbe Million Quadratmeter Quartiersfläche – wie 6B47 die Innenstädte prägt S. 10

Impressum S. 12

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

das Wiener Althan-Quartier mit dem FRANCIS als Mittelpunkt ist zwar das größte Quartiersprojekt in der Geschichte von 6B47 – aber trotzdem noch lange nicht das Ende der Fahnenstange! In den kommenden Monaten und Jahren wollen wir noch stärker auf großflächige Quartiersentwicklungen setzen. Meine Kollegen und ich sind vollkommen davon überzeugt, dass diese Assetklasse der Schlüssel zur Stadt der Zukunft ist. Dies bezieht sich nicht nur auf die Frage, wie Menschen in Metropolen wie Wien, Berlin, Frankfurt am Main oder München zusammenleben wollen. Genauso wichtig ist der wirtschaftliche Aspekt von Quartieren als Assetklasse für Investoren:

Diese haben ihre besondere Resilienz auch während der Corona-Pandemie gezeigt – und da es sich um Einzelstücke handelt, funktionieren sie weitgehend unabhängig vom Immobilienzyklus für reine Wohn- oder Gewerbeimmobilien. Zudem werten die verschiedenen Nutzungsarten das Quartier insgesamt auf und reduzieren das Risiko, denn die Einnahmen sind diversifiziert – sogar auf Objektebene.

Allerdings wollen wir es uns nicht einfach machen: So wie wir das Quartier definieren, handelt es sich nicht um kleinflächige Areale mit wenigen tausend Quadratmeter Nutzfläche. Ganz im Gegenteil: Aus städtebaulicher Sicht ist das Althan-Quartier noch keinesfalls die gedankliche Obergrenze für uns. Es geht noch deutlich größer, denn in Österreich und Deutschland existieren großformatige Areale wie Werksgelände, ehemalige Kasernen und ähnliche Gelände, die für eine Quartiersentwicklung geradezu prädestiniert wären.

Um die Potenziale von Konversionen und Redevelopments von morgen noch besser zu heben und dabei weiterhin zu wachsen, arbeiten wir bereits heute auf unterschiedliche Arten mit strategischen Partnern zusammen und wollen Kooperationen noch verstärken. Deshalb steht unser Geschäftsjahr 2022 / 2023 auch unter dem Motto „6B47 goes institutional."

Vor diesem Hintergrund haben wir die Entscheidung getroffen, unser Leuchtturmprojekt, das Althan-Quartier, nicht in Form eines konventionellen Globalverkaufs aus der Hand zu geben. Obwohl wir zahlreiche Angebote zu Spitzenkonditionen erhalten haben, wollen wir langfristig an der Wertentwicklung des Quartiers partizipieren und dessen Performance durch aktives Asset-Management weiter steigern. Damit erweitern wir unsere Geschäftstätigkeit in Richtung Investment-Management. Für 6B47 ist das ein wichtiger Schritt in die Zukunft.

Welche Möglichkeiten wir dadurch für Investoren eröffnen und wie 6B47 in diesem Zuge die Transformation zum Investmentmanager parallel zur bisherigen Entwicklertätigkeit durchlaufen wird, steht im Mittelpunkt der aktuellen Ausgabe von „Trends & Insights".

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!

Sebastian G. Nitsch

CEO | 6B47 Real Estate Investors AG

Fonds oder Joint-Venture– das Quartier der Zukunft braucht die richtigen Partner und Produkte

Die Zyklen innerhalb der Wirtschaft sind kürzer als je zuvor. Die Auswirkungen der Coronapandemie spielen nach wie vor eine Rolle – und gleichzeitig nehmen die wirtschaftlichen Faktoren von A wie Anlagedruck bis Z wie Zinswende immer weiter zu. Dementsprechend kann es kurzfristig zu Unwägbarkeiten bei einzelnen Nutzungsarten kommen, genauso wie es während der Lockdowns für das Einzelhandels- und Bürosegment der Fall war.

Vor diesem Hintergrund wird das Quartier nicht nur zum vielseitigen und wandelbaren urbanen Mittelpunkt für all diejenigen, die dort leben, arbeiten und ihre Freizeit verbringen. Es wird zudem immer stärker zum Goldstandard für institutionelle Investoren. Schließlich ergibt sich die Möglichkeit, eine signifikante Menge an Kapital in einem Areal zu allokieren, das bestenfalls bereits vor Ort risikodiversifiziert ist und dessen Cashflow sich aus verschiedenen Nutzungsarten speist. Diese haben obendrein das Potenzial, Synergien herauszubilden: Im Zusammenspiel werten sich die Flächen gegenseitig auf.

Klassische Forward-Deals sind angesichts der aktuellen Marktlage mit einer Vielzahl an Unwägbarkeiten verbunden: Aufgrund unterbrochener Lieferketten kann ein fest terminierter Abverkauf nicht Monate oder sogar Jahre vor Fertigstellung „in Stein gemeißelt" werden. Zudem sind die Baupreise zuletzt stark gestiegen, dem Statistischen Bundesamt zufolge lag die Steigerung zwischen Februar 2021 und Februar 2022 in Deutschland bei 14,6 Prozent. Ähnlich hoch fallen die Werte in Österreich aus. Dies stellt aktuell vor allem für die Forward-Deals, die früh im Projektzyklus zu einem Festpreis abgeschlossen werden, eine Hürde dar. Zeiten wie diese sind daher nicht von starren Klauseln, sondern von Flexibilität und partnerschaftlichem Miteinander geprägt – das Resultat, also die Qualität des fertigen Quartiers, steht im Mittelpunkt, und zwar stärker als Vertragsklauseln.

Variante eins: Joint-Venture – der Investor sitzt mit im Cockpit

Die Nachfrage nach neuen, flexiblen Kooperationsmodellen steigt nicht erst seit der Lieferkettenproblematik auf Investoren- wie auch Entwicklerseite stark an – im Gegenteil: Joint-Ventures sind bereits seit mehreren Jahren stärker im Trend. In der aktuellen „Off-Market-Studie" des deutschen Transaktionsberaters HPBA gehen rund 38 Prozent aller befragten Branchenteilnehmer von steigenden Joint-Venture-Volumina aus. Ein Absinken der Volumina prognostizierten hingegen nur etwas weniger als sechs Prozent.

Das Joint-Venture-Modell bietet institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen, aber auch klassischen Private-Equity-Investoren den Vorteil, bereits zum Akquisitionszeitpunkt einsteigen und aktiv am Projekt mitwirken zu können. Er sitzt gewissermaßen während der gesamten Projektlaufzeit mit im Cockpit. Zudem werden bei einer guten Kooperation bereits frühzeitig die Weichen dafür gestellt, dass der Joint-Venture-Partner das einmal fertige Produkt langfristig ins Portfolio aufnehmen kann.

Für Entwickler wiederum ergibt sich ein massiver Vorteil: Die Möglichkeit, Großprojekte mit geringer Fremdfinanzierungsquote zu realisieren. Denn der Grundstücksmangel für Quartiersprojekte ist zwar vorhanden, jedoch herrscht die größte Konkurrenz um die kleinen bis mittelgroßen Projekte. Im DACH-Raum existieren indes noch zahlreiche großformatige Areale, die mitunter eher kleinen Stadtteilen als Quartieren ähneln. Diese Grundstücke sind im Markt zwar wohlbekannt, aufgrund der Größe der Objekte kann eine Akquisition allerdings oftmals nicht von einem einzelnen Projektentwickler – und sei er auch noch so etabliert und groß – bewerkstelligt werden. Im Verbund mit einem Joint-Venture-Partner ist diese Kapitalkraft jedoch womöglich gegeben.

Bei der 6B47 Real Estate Investors AG planen wir künftig, großvolumige Projekte gemeinsam mit strategischen Joint-Venture-Partnern umzusetzen. Besonders wichtig ist für uns dabei das strategische Matching zwischen dem jeweiligen Investmentpartner und dem Projekt, weshalb keines unserer künftigen Joint-Venture-Projekte den anderen gleichen wird. Der bestehende „6B47 Real Estate Club", bei dem wir mit mehreren Co-Investoren gemeinsam kleinere bis mittelgroße Projekte umsetzen, ist davon nicht betroffen. Auch auf diese Weise wollen und werden wir künftig zahlreiche weitere Projekte akquirieren und realisieren.

Mitbestimmung für den Investor Kapitalkraft für den Entwickler: Joint-Ventures können zur Win-win-Situation werden

Variante zwei: Der offene Spezialfonds

Gleichzeitig wollen wir eine weitere Variante für institutionelle Investoren – beispielsweise Pensionskassen und Versorgungswerke – anbieten. Trotz einer Vielzahl attraktiver Kaufangebote sind wir vor einiger Zeit zum Entschluss gelangt, das Althan-Quartier mit seinen vier Projektteilen, den Wohngebäuden SOPHIE und JOSEPH, dem Hotel sowie dem FRANCIS als Herzstück, nicht im Rahmen eines klassischen Globalverkaufs zu veräußern. Stattdessen wird das Großprojekt zum Seed-Investment für unseren ersten offenen Immobilienspezialfonds. Diesen Schritt gehen wir nicht nur, weil wir das Objekt nicht aus der Hand geben wollen, sondern auch aus ganz nüchternen ökonomischen Fakten: Die große Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Flächen sowie die etablierte Lage im Herzen Wiens sind die ideale Voraussetzung für eine positive Performance.

Die Form des regulierten offenen Spezialfonds haben wir auch deshalb gewählt, um sukzessive weitere Quartiersprojekte mit hohem Wohnanteil in den Risikoklassen Core und Core Plus ins Portfolio aufzunehmen. Dies bedeutet, dass sich die Investments überwiegend auf Vorzugslagen in österreichischen und deutschen Metropolen konzentrieren werden. Die 6B47 Real Estate Investors AG wird hierfür das Asset-Management der Immobilien gemeinsam mit Jones Lang LaSalle übernehmen. Als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) fungiert die IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (IntReal).

Immobilieninvestments in neuer Prägung

Als die 6B47 Real Estate Investors AG 2009 gegründet wurde, waren auf den Immobilienmärkten zahlreiche Veränderungen nötig. Dieser Aufgabe haben wir uns damals ganz bewusst gestellt – und in Form neuer Entwickleransätze, die außergewöhnliche Immobilienkonzepte mit einem fundierten Investmentansatz verbinden, auch erfolgreich bewältigt. Dieser Leitsatz prägt unser Handeln nach wie vor. Auch heute sind wir davon überzeugt, dass neuartige Marktzugänge und zeitgemäße Anlageformen nötig sind, um sowohl aus Performance-Sicht als auch für die Entwicklung unserer Innenstädte die richtigen Weichen zu stellen. Dementsprechend wollen und werden wir weiterhin Marktzugänge auf eine Art und Weise bereitstellen, die für möglichst viele Profile und Risikoklassen passend sind – vom defensiven Core-Investor bis hin zum opportunistisch orientierten Anleger.

Das Althan-Quartier als Seed-Investment: Mit einem bereits fortgeschrittenen und funktionierenden Quartiers-Asset ist ein solider Anfang für den Fonds gegeben

© Bulwiengesa AG

„Investoren schauen jetzt ganz genau auf den Track-Record

Interview mit Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter, bulwiengesa AG

Aktuell gibt es gleich drei Zäsuren auf den Immobilienmärkten: steigende Zinsen, starke Teuerungsraten im Energiesektor und Baugewerbe sowie unterbrochene Lieferketten. Zudem verringert sich der Renditespread zu Staatsanleihen und anderen liquiden Assets. Warum Immobilieninvestments für institutionelle Investoren aktuell dennoch attraktiv sein können und welche Kriterien jetzt besonders wichtig sind, erläutert bulwiengesa-Generalbevollmächtigter Andreas Schulten im Exklusivinterview für „Trends & Insights."

Herr Schulten, sind Immobilien für institutionelle Investoren aktuell überhaupt die Assetklasse der Wahl?

Schulten: Es gibt aktuell wesentliche Entwicklungen, die im gesamten Investmentmarkt die Parameter verändern. Das Bemerkenswerte ist dabei: Hätten wir nicht die hohen Kaufpreise, würde im Moment alles für die Anlageklasse Immobilie sprechen. Schließlich sind die wichtigsten Megatrends wie Reurbanisierung, eine in weiten Bereichen robuste Wirtschaft, der enorme Nachfrageüberhang und nicht zuletzt die grundsätzliche Inflationsstabilität von Immobilien wichtige Pluspunkte. Ich persönlich mache mir um das viele Kapital, das in Immobilien im DACH-Raum steckt, also deutlich weniger Sorgen, als es bei anderen Assetklassen der Fall ist. Dementsprechend gehe ich für Core-Immobilien auch davon aus, dass wir uns bei den Renditen auch künftig unterhalb der Drei-Prozent-Marke bewegen. Bei einer fiktiven Ankaufsrendite von zwei Prozent und einer Inflation von vier Prozent – zumal, wenn der Investor fremdfinanziert ist – ist die Anlage auch im Vergleich zu anderen Alternativen unattraktiv. Aber ein gutes Asset-Management in Verbindung mit indexierten Mietverträgen sorgt dafür, dass sich das Investment rentiert. Wer als Projektentwickler oder Fondsmanager allerdings bessere Renditeniveaus bei weiterhin hohem Sicherheitslevel gewährleistet und somit den klassischen Spread zur Anleihe bietet, wird auf umso höheres Interesse stoßen.

Welche Investorengruppen prägen zurzeit den Markt?

Schulten: Wir sehen vor allem bei den Finanzierern aktuell große Vorbehalte. Das BF.Quartalsbarometer, an dem wir als bulwiengesa maßgeblich beteiligt sind, und für das wir seit Jahren regelmäßig die gefühlte Stimmungslage der Finanzierer abfragen, hat seinen niedrigsten Stand seit dem Corona-Schock 2021. Dementsprechend dominieren kurz- bis mittelfristig vor allem eigenkapitalstarke Investoren die Märkte. Große Versorgungswerke beispielsweise werden den Immobilienmärkten auch künftig treu sein. Ich halte aber die großen internationalen Kapitalsammelstellen ebenfalls für sehr relevant.

> „Hätten wir nicht die hohen Kaufpreise, würde im Moment alles für die Anlageklasse Immobilie sprechen."
>
> **Andreas Schulten**
> Generalbevollmächtigter,
> bulwiengesa AG

Zwar sind Frankreich und das Vereinigte Königreich inzwischen stärker zur Alternative für den DACH-Raum geworden, aber dennoch hat vor allem Deutschland weiterhin eine herausragende Stellung als weltweit wichtiger Immobilienmarkt.

Inwieweit passen die Institutionellen ihre Immobilien-Investmentstrategien nun dennoch an?

Schulten: Wir sehen hier gleich mehrere Entwicklungen. Zum einen sind die Qualitätsanforderungen der institutionellen Investoren nochmals gestiegen. Das gilt nicht nur für die klassischen wirtschaftlichen Kennzahlen, sondern oft auch für die Frage, ob die Immobilien einen gesellschaftlichen Mehrwert bieten – Stichwort ESG. Institutionelle kommen nicht mehr umhin, sich damit auseinanderzusetzen und ihre Strategien entsprechend nachzujustieren, Ohne ESG-Tauglichkeit sind gerade Prime-Investments kaum mehr platzierbar. Ein moderner Büroneubau in der Innenstadt kann genauso in diese Rubrik wie ein gemischt genutztes Quartier. Gerade Letztere stehen hoch in der Gunst der Investoren. Doch auch hier sind die Akteure kritischer geworden. Wir bei bulwiengesa schätzen, dass es in Deutschland etwa 600 bis 700 Quartiere gibt; diese haben wir im Rahmen einer Studie mit Corestate im Jahr 2019 in sechs Kategorien klassifiziert. Es gibt sowohl funktionierende Kleinquartiere als auch Mega-Quartiere und sogar vertikale Quartiere – aber längst nicht überall, wo Quartier draufsteht, ist auch Quartier drin.

Es kommt also auf eine genaue Analysearbeit an?

Schulten: Absolut. Ich warne definitiv vor einer unreflektierten „Quartiersromantik": Bis der Idealtypus erreicht ist, sprich, bis die dynamischen Bürounternehmen sich in der Nähe des inhabergeführten Hotels mit Mikroliving ansiedeln und Young Professionals anziehen, die sich dann zum Feierabendgetränk in der lokalen Bar treffen, ist es ein weiter Weg, der stetige Optimierungsarbeit erfordert. Das ist eben auch mit hohen Managementkosten verbunden. Um es ganz klar zu sagen: Mononutzungen sind einfacher zu managen. Urbane Mischnutzungen müssen sich unterm Strich auch wirtschaftlich lohnen, weshalb das Asset- und auch das Property-Management eine wichtige Rolle spielen. Nur sie können dafür sorgen, dass die Optimierungen auch mit tatsächlichen ökonomischen Flächenaufwertungen Hand in Hand gehen. Hier kommt es meiner Meinung nach vor allem auf Flexibilität und mittelständisches Unternehmertum an, denn beim Quartier kann man nun einmal nicht alles vorausplanen.

Gibt es so etwas wie eine „unterschätzte Assetklasse" im Quartier?

Schulten: Meiner Meinung nach sind das vor allem moderne Wohnkonzepte im Bereich Serviced-Apartments und hier vor allem beim Seniorenwohnen. Gleiches gilt für Pflegeangebote. Nach bulwiengesa-Berechnungen sind nicht nur 472.000 neue und modernisierte Pflegeplätze, sondern auch 470.000 Wohneinheiten im betreuen Wohnen allein in Deutschland nötig. Die damit verbundenen Marktvolumina liegen insgesamt bei potenziell fast 150 Milliarden Euro.

Institutionelle Investoren und Projektentwickler haben sich in jüngerer Vergangenheit immer häufiger zu Joint-Ventures zusammengeschlossen. Worauf kommt es dabei für beide Partner an?

Schulten: Für den Projektentwickler geht es vor allem um Planungssicherheit und Stabilität. Inzwischen hört man im Markt immer wieder Geschichten von teilweise weitreichenden Neukalkulationen bei der Vergabe an den Generalunternehmer. Auch die eingangs erwähnte Finanzierungsrealität kann schwierig sein. Ein Joint-Venture-Partner bringt neben dem wichtigen Kapital im Idealfall auch mehr Flexibilität. Für Investoren wiederum kommt es aktuell mehr denn je auf den Track-Record des Handelspartners an. Hat der Entwickler bereits unter Beweis gestellt, dass er den Standort und die Assetklasse versteht? Wenn ein Investor diese Frage mit Ja beantworten kann, ist ein wichtiger Grundstein für eine gemeinsame Win-win-Situation gelegt.

Gelten ähnliche Prämissen auch für Fondsbeteiligungen, oder sind dort andere Punkte wichtig?

Schulten: Natürlich kommt es auch beim Fondsmanager auf den Track-Record an. Wichtiger ist aus meiner Sicht allerdings noch die Stabilität des Managements. In der deutschsprachigen Immobilienbranche gibt es Beispiele für beides: schnelle und teilweise chaotische Führungswechsel genauso wie große Kontinuität. Aber auch bei den Portfolios sollte man genauer hinschauen: Ältere, weniger aktiv gemanagte Fonds verfügen über einen gewissen Teil an „Altlasten", die den aktuellen Nutzungsanforderungen nur noch sehr eingeschränkt entsprechen. Funktionierende Strukturen und eine hohe Anpassungsfähigkeit sind wichtiger als eine beeindruckende Architektur, hinter der sich letztlich eine unflexible Immobilie verbirgt. Und immer wieder im Fokus: Ein wirklich aktives Management!

> „Hat der Entwickler bereits unter Beweis gestellt, dass er den Standort und die Asseklasse versteht? Wenn ein Investor diese Frage mit Ja beantworten kann, ist ein wichtiger Grundstein für eine gemeinsame Win-Win-Sitaution gelegt."
>
> **Andreas Schulten**
> Generalbevollmächtigter, bulwiengesa AG

Weitere Informationen:
www.6B47.com

Eine halbe Million m² Quartiersfläche

Wie 6B47 die Innenstädte prägt

Seit unserer Gründung haben wir als 6B47 Real Estate Investors AG immer wieder erfolgreiche Mischnutzungs- und Quartierskonzepte realisiert. Insgesamt waren und sind es ein dutzend Projekte in ganz Deutschland und Österreich, die erfolgreich projektiert beziehungsweise realisiert wurden oder aktuell in der Entwicklungspipeline sind.

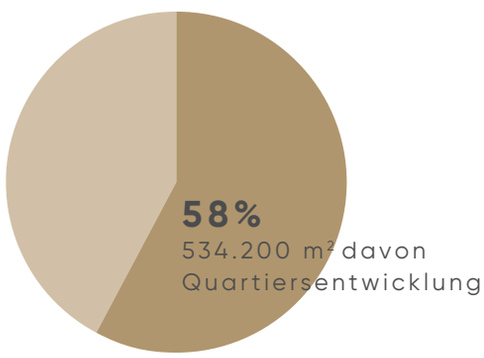
Lange Zeit lag der Löwenanteil der Quartiersentwicklungen allerdings nicht in Österreich, sondern in Deutschland: 2011 hatte 6B47 das Neubauprojekt „Louis Am Park" in den Adlerquartieren im (bereits damals) aufstrebenden Gallusviertel in Frankfurt am Main angekauft und in den Folgejahren realisiert. Lange bevor die Buchstaben E, S und G die Immobilienbranche prägten, verbanden wir bereits damals auf etwa 50.000 Quadratmetern die Wohnnutzung mit einer Kindertagesstätte sowie Sport- und Spielplätzen und schufen somit soziale Mehrwerte. 2012 folgte das „East Village" als weiteres bedeutendes Frankfurter Quartiersprojekt.

Insgesamt haben wir in den ersten zehn Jahren unseres Bestehens 219.000 Quadratmeter Quartiersfläche in Deutschland und 49.000 Quadratmeter in Österreich erfolgreich realisiert. Dann allerdings kam das Wiener Althan-Quartier mit dem FRANCIS als Herzstück – ein Großprojekt, das rein rechnerisch und auf die Fläche bezogen alle bisherigen Quartiersprojekte beinahe in sich vereinen könnte.

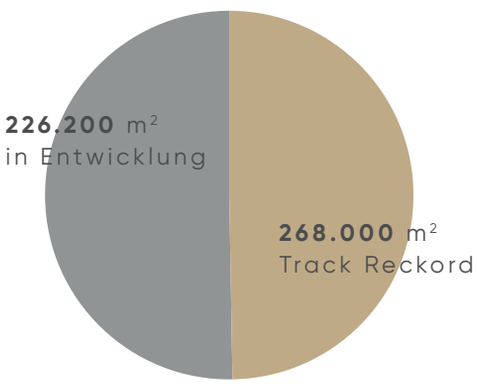
Mit 534.200 Quadratmetern oder 53 Hektar entsprechen alle unsere Quartiersentwicklungen umgerechnet 76 Fußballfeldern. Anders gesagt: Zusammengenommen würde diese Fläche einen kleinen Stadtteil bilden.

Indem wir künftig über unsere Fonds- und Joint-Venture-Modelle Marktzugänge für institutionelle Investoren in dieser Assetklasse schaffen, wollen wir gleichzeitig unsere Quartierspipeline nochmals deutlich ausbauen. Bereits jetzt liegt unser „Quartiersanteil" gemessen an unseren Gesamtflächen bei 58 Prozent, und wahrscheinlich wird dieser Wert bereits in wenigen Jahren bei 75 Prozent oder noch höher liegen.

Quartiersentwicklung ist unsere Stärke



920.000 m²
ENTWICKELTE NUTZFLÄCHE GESAMT



PROJEKTE

	STADT	TRACK-RECORD	IN ENTWICKLUNG
DEUTSCHLAND	Berlin	16.000 m²	
	Düsseldorf	19.000 m²	
	Frankfurt am Main	132.000 m²	
	München	40.000 m²	
	Stuttgart	12.000 m²	
ÖSTERREICH	Graz	13.000 m²	
	St. Pölten		30.000 m²
	Wien	36.000 m²	213.200 m²
POLEN	Breslau		23.000 m²
Gesamt		268.000 m²	266.200 m²

Abonnieren Sie jetzt unseren Newsletter!

SCAN ME

6B47-METROPOLREGIONEN

6B47-BÜROS

COPYRIGHTS

6B47 Real Estate Investors AG Archiv
Shutterstock 243097771 | 694667053 | 545763607
WOOW Studios
Feel image - Fotografie e.U.

KONTAKT

6B47 Real Estate Investors AG
Heiligenstädter Lände 29 | 1190 Wien | Österreich
Tel.: 01 350 10 10 0
E-Mail: office@6b47.com
© 6B47 Real Estate Investors AG - 2023 Alle Rechte vorbehalten

6B47
REAL ESTATE INVESTORS