
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 38/09 vom 24.9.2009

www.immobilien-zeitung.de

APO IMMOBILIEN-KAG

Was Ärzte und Anwälte so alles beruhigt

Unauffällige Adressen sind manchmal dick im Geschäft. Das ist auch bei der APO Immobilien-KAG (aik) so. Die Düsseldorfer verwalten ein Immobilienvermögen von 1,2 Mrd. Euro. Das steckt in 120 Objekten aus elf Spezialfonds des Hauses, die mittel- und westeuropäisch ausgerichtet sind. Der Asset-Manager plant jährliche Neueinkäufe für mehr als 200 Mio. Euro. Die aik meidet Prestigelagen und Neubauten, um bessere Renditen zu erzielen. Sie bevorzugt Gewerbeobjekte, die sich im Idealfall in Flächen von 200 m² bis 1.000 m² unterteilen lassen. „Für so etwas gibt es die größte Nachfrage im Markt“, sagt aik-Geschäftsführer Stephan Hinsche. „Da müssen Sie die wenigsten Incentives zahlen.“

Dass die aik seit ihrer Gründung im Jahr 1999 ein Milliardenvermögen angehäuft hat und dabei kaum aufgefallen ist, passt zu einem guten Teil der Anleger. Sie sind von Berufs wegen zur Diskretion verpflichtet. Die Spezialfonds der Düsseldorf speisen sich zu gut 70% aus Eigenkapital, das zwei Pensions- und 27 Versorgungskassen beisteuern. Knapp 30% entfallen auf Kredite. Unter den Versorgungswerken sind solche für Zahnärzte, Tierärzte, Allgemeinmediziner und Apotheker. Doch trotz der engen Anlehnung an die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (APO-Bank) „sind wir heute offen für alle Selbstständigen“, sagt Hinsche. Das heißt, auch Architekten, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sind unter denen, die bei ihrer Altersvorsorge auf aik-Fonds setzen.

Sieben der Versorgungskassen zählen obendrein zum Gesellschafterkreis der aik. Sie halten 43% der Anteile, die übrigen 57% hat die APO-Bank. Dieser Mix an Gesellschaftern wirkt auf die Geschäftsführung der aik insbesondere dann beruhigend, wenn aus der APO-Bank mal eher schlechte Nachrichten kommen. Die Bank meldete Ende August weiterhin große Probleme mit Giftpapieren, die sich in einem Einbruch beim Bilanzgewinn äußern. Probleme für die aik ergeben sich nach den Worten Hinsches daraus nicht.

aik kauft jedes Jahr Immobilien für mehr als 200 Mio. Euro

Die Versorgungswerke haben ihre Investments in aik-Fonds, darunter acht Individual- und drei Gemeinschaftsangebote, in den vergangenen Jahren offenbar nicht bereut. Zuletzt schafften die Produkte der Düsseldorfer im Schnitt über 100 Basispunkte mehr BVI-Rendite als die Fonds, die im Spezialfonds Immobilien-Index (SFIX) der Investment Property Databank abgebildet sind. In Zahlen: Statt 6,14% brachten sie 7,61%. Die Spanne bei den aik-Fonds reicht von 3% bis 13%. Der Dreiprozenter hat nach den Worten Hinsches viele deutsche Bestandswohnungen im Portfolio, die zum guten Teil sanierungsbedürftig sind. Die 13% Rendite eines anderen Fonds sind zum Teil mit Veräußerungsgewinnen zu erklären.

Die Differenz zwischen den SFIX- und den aik-Renditen ist nicht wundersam, sondern hat mit den Investitionskriterien zu tun. So kauft das aik-Management bevorzugt in Größenordnungen von 10 Mio. bis 20 Mio. Euro je Immobilie ein. Damit besetzt man eine Nische zwischen privaten und institutionellen Anlegern – hat also vergleichsweise wenig Konkurrenz. Objekte mit Spitzenmieten werden in der Regel gemieden, hier und da wird zwischen die vielen Core- und Core-plus-Investments auch mal ein Value-add-Objekt gestreut (Hinsche: „Wir nennen das Bestandsentwicklung.“), und es gibt keine Scheu vor Investments jenseits der großen Ballungszentren. „Wir suchen Standorte, die aus eigenem Saft und eigener Kraft leben können“, sagt Hinsche. Darunter versteht er zum Beispiel Bremen, Hannover und Nürnberg, aber auch Städte wie Konstanz, Passau oder Würzburg.

Zehn der 48 Beschäftigten der KAG kümmern sich um die Akquise der Immobilien in Deutschland und den darüber hinaus bislang beackerten Märkten in Belgien, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden und Österreich. Etwa die Hälfte der investierten 1,2 Mrd. Euro entfällt auf Deutschland, die anderen 50% bleiben für die Auslandsmärkte. Auch bei den im laufenden Jahr erworbenen Objekten für 180 Mio. Euro steht es 50:50 zwischen In- und Ausland. Märkte wie London und Paris hält der aik-Geschäftsführer bereits wieder für reichlich weit fortgeschritten. „Da ist die Produktverfüg-

barkeit jetzt nicht mehr so groß wie vor einem Jahr“, sagt er. Also schauen sich die Asset-Manager aktuell verstärkt woanders um: allen voran in den Niederlanden, Luxemburg und Deutschland. Parallel dazu wartet man in London, Paris und Brüssel aber sehr wohl noch auf Gelegenheiten.

Hinsche deutet erste Investments in Osteuropa an

Die Düsseldorfer interessieren sich für Objekte in guten und sehr guten Innenstadtlagen, die etwa für das 14- bis 15fache der Jahresmiete zu haben sind. „In Ausnahmefällen gehen wir bis 16,5“, so Hinsche. Wohnimmobilien kauft er höchst selten. Und wenn doch, dann können das Baufelder für Doppelhaushälften in Düsseldorf ebenso sein wie Wohnungen in Jena, die weniger als das 12fache der Jahresmiete kosten. Rund 10% des aik-Portfolios entfallen auf Wohnimmobilien, der große Rest verteilt sich zu zwei Dritteln auf Büro- und zu einem Drittel auf Handelsflächen.

Einkaufs- und Fachmarktzentren interessieren die Rheinländer nicht. „Die erfüllen in der Regel nicht unsere Lagekriterien und bieten daher zu wenig Sicherheit“, so der aik-Chef. Er zieht es vor, mit seinen Fonds einigermaßen zuverlässig eine von den Anlegern erwartete Ausschüttung von etwa 5% im Jahr zu erzielen. Die Vermietungsquoten der Fonds gibt er mit 84% bis 99,5% an. Jeder siebte Quadratmeter des Portfolios wird alljährlich neu oder nachvermietet.

5% Ausschüttung soll auch der erst im Juli dieses Jahres gestartete ApoReal International bringen. Seine ersten beiden

Immobilien stehen in London und Paris. Der Fonds ist eines der Gemeinschaftsangebote der Düsseldorfer. Das heißt, an ihm beteiligen sich zahlreiche Versorgungswerke mit jeweils 5 Mio. bis 15 Mio. Euro. Elf sind es bislang. Zielgröße des Fonds sind 300 Mio. Euro – inklusive Fremdfinanzierungsanteil.

Keine Experimente mit Luxemburger Vehikeln

Derweil wachsen die längst laufenden Fonds weiter. „Wir akquirieren für alle Fonds“, so Hinsche. Jedes Jahr kommt einer dazu, umreißt er die Expansionsstrategie seines Unternehmens. „Kontrollierte Offensive“ hätte Fußballlehrer Otto Rehhagel das vermutlich genannt. Gut möglich, dass ein aik-Fonds demnächst auch in Osteuropa investiert. „Das wird ein Thema werden“, glaubt der Geschäftsführer. Bislang ist ihm dort zwar die Transparenz der Märkte noch zu gering, doch Objektkäufe in Polen oder Ungarn schließt er für die nächste Zeit nicht aus – „sofern wir nicht in Forint investieren“. Weiter entfernte Märkte interessieren Hinsche nicht. „Asien und Nordamerika sind uns zu weit weg.“

Und wie steht es bei dem Spezialfondsanbieter mit alternativen Anlageformen? „Luxemburger Vehikel kommen für uns nicht in Betracht“, betont er. Der Grund: Die Anleger wollten ihre aik-Investments eindeutig zur Immobilien- und nicht zur Beteiligungsquote zählen. Daher sei von großer Bedeutung, dass die Versicherungsaufsicht die aik-Anlagen auch auf jeden Fall als Immobilien-Investments qualifiziere. (bb)



Dieses Haus am Mandeville Place im Londoner Westend gehört dem im Juli 2009 aufgelegten Spezialfonds ApoReal International der von Stephan Hinsche geführten Düsseldorfer APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft (aik).
Bilder: APO Immobilien-KAG