

## Immobilien

# Zusätzliche Renditeaussichten

Auf der Suche nach Alternativen zum klassischen Kreditgeschäft oder zu auslaufenden festverzinslichen Wertpapieren setzen einige Kreditinstitute auf Immobilien. Doch bei der Umsetzung der Immobilieninvestitionen müssen zahlreiche Herausforderungen gemeistert werden, die von der Objektauswahl und dem Ankauf über die Bewirtschaftung bis zur Dokumentation reichen.

## Adalbert Pokorski und Horst Weyand

Eine auskömmliche Rendite mit Investitionen in Wohnimmobilien ist möglich. Es kommt aber auf die Umsetzung an. Die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück hat hierzu seit dem Jahr 2013 mit Greenwater Capital einen externen Partner eingebunden, um auftretende Hürden zu nehmen und auf diesem Wege gut kalkulierbare und langfristige Er-

tragsströme für das Institut zu sichern. Mit Greenwater Capital hat die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eine inhabergeführte Immobilien-Investment- und Asset Management-Gesellschaft als Partner gewählt, die auf Wohnimmobilieninvestments im Rhein-Main-Gebiet und in Nordrhein-Westfalen spezialisiert ist. Die persönliche Betreuung durch die Geschäftsführer und die langjährige Expertise im Ankauf von Wohnimmobilien im Rhein-Main-Gebiet von Greenwater Capital waren ausschlaggebend für die Zusammenarbeit.

Mit der Anlage in Wohnimmobilien verfolgt die Genossenschaftsbank das Ziel, ihre Geschäftsstrategie zu erweitern und eine neue Ertragsquelle zu erschließen. Auch in der jetzigen Coronakrise haben Wohnimmobilien als Anlageklasse keine Verluste erlitten. Gerade vor dem Hintergrund eines sich abzeichnenden langfristig niedrigen Zinsniveaus und damit einhergehender sin-

kender Zinserträge sind Wohnimmobilien eine passende Alternative als Einnahmequelle auch vor dem Hintergrund einer wieder leicht anziehenden Inflation.

Die Bank verfügt über eine umfangreiche Erfahrung im Bereich der Immobilienfinanzierung und des Immobilienvertriebs, sodass der Aufbau eines eigenen Portfolios naheliegend ist. Neben Investitionen im eigenen Geschäftsgebiet, hat die Volksbank in Teilen auch Anlagen außerhalb des eigenen Geschäftsbereiches getätigt. Es geht dem genossenschaftlichen Institut nicht darum, als aggressiver Immobilieninvestor aufzutreten, dem es um kurzfristige Profitmaximierung geht, sondern eine langfristige Haltestrategie zu realisieren, die stabile Erträge generiert.

### Implementierung einer Investmentstrategie

Der externe Partner übernimmt für die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück die operativen Aufga-



Adalbert Pokorski ist Geschäftsführer der Greenwater Capital GmbH.

E-Mail: [adalbert.pokorski@greenwater-capital.de](mailto:adalbert.pokorski@greenwater-capital.de)



Horst Weyand ist Vorstand für die Marktbereiche der Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG.

E-Mail: [horst.weyand@voba-rnh.de](mailto:horst.weyand@voba-rnh.de)



ben und steuert Ressourcen. Hierzu zählen ein Netzwerk im Immobilienmarkt, Expertise für die Auswahl geeigneter Objekte und Managementfähigkeiten zur Verwaltung der Immobilien, die eine mittelständische Bank nicht ohne weiteres vorhält. Der Dienstleister begleitet die gesamte Transaktion: von der Generierung potenzieller Erwerbsideen über die Organisation der Ankaufsprüfung und Dokumentation bis zur technischen und kaufmännischen Bewirtschaftung gemäß der vereinbarten Strategie nach Ankauf der Objekte. Die Volksbank wird laufend über die Entwicklung informiert und erhält ein detailliertes, aufsichtsrechtlich verwertbares Objektreporting.

Die Einbindung eines externen Partners erspart den Aufbau einer eigenen kostenintensiven Organisation im eigenen Haus. Gleichzeitig kann jedoch die volle Kontrolle über das Immobilienportfolio behalten werden.

*Mit der Anlage in Wohnimmobilien will die Bank ihre Geschäftsstrategie erweitern und eine neue Ertragsquelle erschließen*

Die grundsätzliche Bereitschaft, Fremdkapital aufzunehmen – zum Beispiel auf die Bilanz einer Tochtergesellschaft oder externen Gesellschaft, die Immobilien hält – sorgt bei der Eigenanlage für eine weitere Renditesteigerung. Denn in den vergangenen Jahren ist durch den Preisanstieg bei Wohnimmobilien – bedingt auch durch die expansive Geldpolitik der EZB – die Rendite aus Wohnimmobilien während der Haltezeit gesunken und es gibt nur geringe Überschüsse oder Ausschüttungen. Oft werden etwa 70 bis 80 Prozent der

Rendite erst bei einem prognostizierten Verkauf generiert, also zum Beispiel nach Ablauf einer angestrebten Halteperiode von beispielsweise zehn Jahren. Fremdkapitalgeber ist dann normalerweise eine andere Bank, die gute Zinskonditionen bietet und somit das Renditepotenzial steigert.

Typischerweise investieren Banken ausschließlich aus vorhandenem Eigenkapital im Rahmen der Eigenanlage, etwa für das Depot A oder gar als Alternative zum Depot A. Bei der angegebenen Aufnahme von Fremdkapital ist

### *Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG*

<i>Bilanzsumme</i>	<i>1,936 Milliarden Euro</i>
<i>Kunden</i>	<i>86.000</i>
<i>Kundenkredite</i>	<i>1,36 Milliarden Euro</i>
<i>Kundeneinlagen</i>	<i>1,49 Milliarden Euro</i>
<i>Mitarbeiter</i>	<i>306</i>
<i>Filialen</i>	<i>17</i>

*Zahlen zum 31.12.2020*

## Beispielrechnung Ankauf

ohne FK		Eur
KP		5.000.000
Faktor/JNKM	25x	200.000
gesamter Einstand	13%	5.650.000
Rendite %		3,5%
abzgl. Bewirtschaftung pauschal	20%	40.000
verbleibt cash		160.000
Rendite %		2,8%
<hr/>		
mit FK		EUR
FK Einsatz	50%	2.500.000
verbleibendes EK		3.150.000
Faktor/JNKM	25x	200.000
abzgl. Bewirtschaftung pauschal	20%	40.000
abzgl. Zinslast	0,7%	17.500
verbleibt cash		142.500
Rendite %		4,5%
<hr/>		
Zuwachs mit 50% FK:		60%

Tabelle 1: Eine vereinfachte Beispielrechnung zeigt den Unterschied bei Einbindung von Fremdkapital in die Finanzierung: Erfolgt der Erwerb der Immobilie zum Faktor 25x der Jahreskaltmiete, verbleibt nach Abzug der Bewirtschaftungskosten von etwa 20 Prozent der Jahreskaltmiete eine Rendite von rund 2,8 Prozent bei vollständiger Eigenkapitalfinanzierung. Wird nun Fremdkapital eingebunden, sieht die Rechnung anders aus. Bei 50 Prozent Fremdkapital zu einem angenommenen Zinssatz von 0,7 Prozent steigt die Eigenkapitalrendite auf 4,5 Prozent. Dieser Wert liegt um 60 Prozent über dem der reinen Eigenkapitalfinanzierung.

grundsätzlich Zurückhaltung zu beobachten. Das Argument dagegen: Dies passt nicht zur Finanzierungsstruktur des Instituts.

Eine Trennung des Immobilieninvestments von der Institutsbilanz kann da hilfreich sein, zum Beispiel durch die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft, über die Immobilien gehalten werden. Auch ein Alternativer Investmentfonds (AIF) ist hier eine sinnvolle Option. Gerade bei einem Immobilienvermögen, das in einer separaten Struktur gehalten wird, kann gut eine Fremdfinanzierung eingebunden werden, um auf diese Weise die Rendite des Investments zu optimieren.

Wichtig: Beim Asset Management der Wohnimmobilien des AIF kommen ESG-Grundsätze zum Tragen. So wurden bisher vor allem Maßnahmen zur Energieeffizienz wie Fassaden- und Geschossdämmung beschlossen und umgesetzt. Die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien spielt nicht nur für die institutionellen Investoren des Fonds, sondern auch für Mieter zunehmend eine wichtige Rolle. Und natürlich passt dieses Engagement auch sehr gut zur grundsätzlich nachhaltig angelegten Geschäftspolitik eines genossenschaftlichen Kreditinstituts.

### Rendite vs. Risiko

Wie in Tabelle 1 dargestellt, bietet die Einbindung von Fremdkapital einen erheblichen Renditehebel. Weitere Stellschrauben für die Renditesteigerung betreffen Aspekte, die gleichzeitig auch Risiken für das Investment in Wohnimmobilien darstellen, aber durch die dargelegte Umsetzung begrenzt werden können. Für die Entwicklung der Rendite des Immobilienportfolios sind die Auswahl der Immobilien und die Lage kritisch. Gute Objektqualität, zeitgemäße Ausstattung und Grundrisse der Wohnungen sowie beliebte Wohnlagen minimieren ein Mietausfallrisiko. Die Einbindung eines Immobilienexperten sichert die Umsetzung der gewünschten Strategie und eröffnet den Zugang zu einem erweiterten professionellen Immobiliennetzwerk, das auch auf persönlichen Empfehlungen beruht und das Angebot an Immobilien mit Renditepotenzial erweitert. Dem Ankauf einer Immobilie ist eine gründliche Prüfung des Bestandsobjekts vorgeschaltet, bei dem zukünftige Sanierungs- und Instandhaltungskosten kalkuliert und somit Kostenblöcke, die den Ertrag mindern, offengelegt werden. Die Sanierung von Objek-

ten wiederum erhöht die Attraktivität der Bestandsimmobilien und reduziert den Leerstand und potenzielle Mietausfälle. Hinsichtlich der Lage wird geprüft, ob der Kauf an einem attraktiven Standort – den sogenannten A- oder B-Städten – mit hohen Kaufpreisen durch künftige Wertsteigerungen lohnenswert ist. Durch die Fokussierung auf das Rhein-Main-Gebiet hat die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück sich bewusst für eine wirtschaftsstarke Region entschieden, die in den vergangenen Jahren stetig an Einwohnern gewonnen hat und in der somit Wohnraum ein nachgefragtes Gut ist. Laut einer Prognose des GEWOS Instituts für Stadt-, Regional- und Wohnforschung von 2020 wird die größte Stadt im Rhein-Main-Gebiet, Frankfurt am Main, bis 2035 zu den „Boomtowns“ in Deutschland mit einem starken Bevölkerungszuwachs von 6,2 Prozent gehören und auch die ganze Region um Rhein und Main von Wachstum geprägt sein. Natürlich besteht hier das Risiko einer Fehleinschätzung, das umso höher ausfällt, je länger der Prognosezeitraum ist. Angesichts der weiter günstigen Perspektiven für die Region erscheinen auch die Preisrisiken bei den Objekten sowie das Risiko des Leerstands überschaubar.

Seit dem Start der Zusammenarbeit hat die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück mit ihrem Partner Greenwater Capital rund 100 Millionen Euro – Zielrendite ist hier laufend 4 Prozent – in Immobilienanlagen investiert. Auf der Suche nach Rendite können für Kreditinstitute auch eigene Investments in Wohnimmobilien eine attraktive Alternative sein. Die Verwaltung und das Eigentum von Objekten in einem separaten Vermögensvehikel eröffnen dabei zusätzliche Renditepotenziale. BI