

„Unsere Transaktionen sind eher Corporate Finance- als Immobilien-orientiert“

INTERVIEW MIT JAN KÄRST, COO, W. P. CAREY INTERNATIONAL

W. P. CAREY gehört mit einem Volumen von ca. 8 Mrd. USD zu den führenden Immobilieninvestoren und ist seit den 70er Jahren auf Sale-and-Lease-back-Finanzierungen spezialisiert. Dabei handelt es sich um langfristige Investments in Unternehmensimmobilien mit verschiedenen Nutzungsarten. Die Objekte werden in REITs eingebracht, zumeist 20 bis 30 Jahre gehalten und langfristig an den bisherigen Eigentümer vermietet. Im Gespräch mit dem Real Estate Magazin erläutert COO Jan Kärst die Strategie des Unternehmens und zeigt auch die Gefahren für deutsche REIT-Investoren auf.



REAL ESTATE MAGAZIN: Was unterscheidet Sie von anderen Investoren?

KÄRST: Wir investieren langfristig und sind im Gegensatz zu Opportunity-Investoren nicht an kurzfristigen Gewinnen aus dem Weiterverkauf der Objekte interessiert. Wir sehen uns nicht als Händler. Dabei zählen wir im Sale-and-Lease-back-Bereich zu den großen Akteuren in den USA und haben 35 Jahre Erfahrung. Unsere Investoren profitieren von langfristigen Mieteinnahmen mit geringer Volatilität und kontinuierlichen Dividendenzahlungen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Vorteile hat dies für den Leasingnehmer?

KÄRST: Der Leasingnehmer erhält Liquidität aus dem Verkauf der Objekte und kann die Immobilien auch weiterhin langfristig mit umfassender operativer Freiheit nutzen. So haben Unternehmen die Möglichkeit, die verfügbar werdenden Mittel zum weiteren Wachstum oder zur Bilanzumstrukturierung zu verwenden. In den USA haben sich bereits drei Viertel der größeren Unternehmen für Sale-and-Lease-back entschieden, während dies in Europa nur auf ein Drittel der Unternehmen zutrifft.

Die Mietverträge enthalten zudem Verlängerungsoptionen. Nach US-Recht hat der Mieter nach Ablauf des Mietvertrages bzw. der Verlängerungsoption die Möglichkeit, die Immobilien zum dann gültigen Marktwert zurückzukaufen. Der Mieter kann also den Mietvertrag verlängern, das Objekt zurückkaufen oder die Immobilie verlassen. Aus Bilanzgründen sind abdiskontierte Mietverträge in den USA in den letzten Jahren unpopulär geworden.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Kriterien müssen die Immobilien dabei erfüllen?

KÄRST: Entscheidend für uns ist die Qualität des operativen Geschäfts wie auch des Managements des Leasingpartners. Denn dieser muss die Mietverträge auch langfristig erfüllen können. Die Qualität der Standorte mit Blick auf eine mögliche Drittverwertbarkeit ist dabei sekundär. Schließlich planen Unternehmen auch langfristig mit den Immobilien, die sie langfristig gemietet haben. Unsere Transaktionen sind eher Corporate Finance- als Immobilien-orientiert. Diese Heran-

gehensweise unterscheidet uns auch von Opportunity- und Private Equity-Investoren. Wir haben kein Interesse daran, unsere Mieter nach wenigen Jahren zu verlieren oder die Immobilie auf den Markt zu werfen. Wir sind interessiert an Kundenbeziehungen, die sich über Jahrzehnte entwickeln.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie interpretieren Sie die großen Private Equity-Investments in US-REITs in den vergangenen Monaten?

KÄRST: Die Assetklasse Immobilien hat an großer Bedeutung gewonnen, weil sie eine hohe Stabilität in die Portfolien der Investoren bringt. Dies belegt die Historie, und wir glauben, dass dies auch in Zukunft so sein wird. Die Private Equity-Investments haben sicher zu einer gewissen Hysterie im Markt geführt. Das Problem ist, dass einfach zu viel Geld im Markt ist. Das treibt die Preise in gefährliche Höhen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Erwartung haben Sie für deutsche REITs?

KÄRST: Wir sehen die Einführung von REITs in Deutschland sehr positiv. Die Investoren können damit auch langfristig von stabilen Mieteinkünften und einem diversifizierten Portfolio profitieren. Einige Transaktionen mit Objekten zweifelhafter Qualität bzw. Objekten, die zu überhöhten Preisen erworben wurden, stimmen mich jedoch kritisch. Denn manche Investoren könnten solche Objekte durchaus in einen REIT abschieben. Privatinvestoren, die solche REITs kaufen, sind dann die Dummen. Es wird sicher eine gewisse Zeit dauern, bis sich auch in Deutschland zeigt, welche Betreiber langfristig werthaltige Investments haben. Investoren müssen daher gründlich recherchieren und überlegen, wem sie ihr Geld anvertrauen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Reine Wohnimmobilien-REITs wird es in Deutschland vorerst nicht geben. Bei welchen Immobilien sehen Sie die besten Möglichkeiten für eine Einbringung in REITs?

KÄRST: Logistik- und Retailobjekte mit guter Bonität der Mieter sind hierfür besonders geeignet. Wenn die Qualität der Mieter stimmt, können dies meiner Meinung nach auch Objekte in B-Lagen sein. Die Diversifikation bringt eine hohe Stabilität ins Portfolio. Der Officesektor würde zurzeit die Renditechancen eher schmälern, sofern die Objekte nicht modern sind, sich in A-Lagen befinden und zu einem günstigen Preis erworben wurden.

REAL ESTATE MAGAZIN: Und wo liegen Ihrer Meinung nach die Stärken von REITs gegenüber anderen Assetklassen?

KÄRST: Die Vorteile sind nicht zu übersehen. REITs bieten eine hohe Liquidität, die andere Immobilieninvestments einfach nicht haben. Dazu kommen die Gewinnausschüttung von 90% und die Besteuerung beim Anleger. Aber auch die Transparenz sowie die Diversifizierung sprechen für REITs, seit wir die die ersten W. P. Carey-REITs aufgelegt haben, mussten unsere Anleger kein einziges Mal auf ihre Rendite verzichten. Das spricht für REITs als Assetklasse.

REAL ESTATE MAGAZIN: Man hört häufig, dass sich REITs vorwiegend an institutionelle Anleger richten. Ist dies wirklich so, und ist dies sinnvoll?

KÄRST: Das höre ich auch häufig, kann es aber nicht nachvollziehen! Ich sehe REITs als eine gute Möglichkeit für Privatanleger, sich im Markt zu engagieren. Die meisten Investoren kaufen unsere REITs nicht mit der Intention einer schnellen Wertsteigerung, sondern wegen der stabilen Einnahmen. Bei unseren Fonds sehen wir gerade bei Privatinvestoren eine langfristige Perspektive, die Institutionelle oftmals nicht haben. REITs sind daher auch zur Altersvorsorge geeignet. In den USA ist es durchaus üblich, z. B. 10 oder 20% seiner Altersvorsorge in REITs anzulegen. In Deutschland hat man das Problem, dass es kaum Investmentprodukte außerhalb des Bankenbereichs gibt. REITs werden mittelfristig auch dem Privatinvestor neue Investmentmöglichkeiten bieten.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie lange wird sich das ausländische Interesse am deutschen Markt noch halten?

KÄRST: Aufgrund der stabilen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sehe ich kein Ende des Interesses. Die Alternative wäre, weiter nach Osten zu gehen, was mit wesentlich höheren Risiken verbunden wäre. Ich glaube, dass die ausländischen Investoren sich langfristig in Deutschland engagieren, aber ständig neue Objekte suchen und weiterverkaufen. Schließlich ist der deutsche Immobilienmarkt aus seinem Dornröschenschlaf erwacht, Liquidität, Transparenz und Professionalität nehmen ständig zu.

REAL ESTATE MAGAZIN: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.