WSH Family Office

Expo Real 2025

WSH Takeaways

WSH Family Office GmbH
Düsseldorf
www.w-s-h.com

WSH Family Office

WSH auf der Expo Real 2025 in München

Wenn in München keine Taxis mehr verfügbar und gute Restaurants durchgängig ausgebucht sind, wenn der Anteil anzugtragender Menschen sprunghaft ansteigt und die U2 in Richtung Messe eine Menschendichte nach japanischem Vorbild aufweist, weiß der Münchner: die Wiesn sind vorbei und die Expo Real hat begonnen.

Die Expo Real gehört zu den Pflichtterminen im Kalender professioneller Immobilien-akteure. Neben einer Vielzahl von Informationsmöglichkeiten zu konkreten Immobilienfirmen sind die offiziellen Informations- und Panelveranstaltungen eine gute Möglichkeit sich zu aktuellen Trends und Herausforderungen sowie übergeordneten Sichtweisen auf die Branche zu nähern.
Ein wesentlicher Kern der Messe ist zudem der direkte Austausch zwischen den Teilnehmern der Messe, der gerne als Gradmesser für die aktuelle Stimmung und eine reflektierte Positionierung der eigenen Sichtweise genutzt wird.

Die Stimmung glich dem Wetter...

... aber das Wetter passte sich dem zaghaften Optimismus an

In jedem Jahr stellt sich die Frage: Geht der Trend wieder mehr zum selbst „Expo-nieren“ oder gelingt der Blick auf die „Real-ität“? – die WSH hat sich auf der Messe umgesehen und versucht die Kernthemen aufzugreifen

01 Transaktionen

Die Frage, die über JEDEM anderen Thema steht, ist die, wann sich die Transaktionsmärkte wieder erholen.

Ein funktionierender Transaktionsmarkt gilt als Sinnbild für eine funktionierende Immobilienwirtschaft, weil sich vorgenommene Modernisierungen oder Neubauprojekte oftmals erst an diesem Punkt wirtschaftlich für den ausführenden Partner rechnen. Oder durch Verkäufe werden Finanzmittel freigesetzt, die anschließend wertschöpfend reinvestiert werden sollen.

Die gute Nachricht ist, dass nach wie vor Transaktionen stattfinden und es – statistisch gesehen – Belebungen zu verzeichnen gibt. Diese leichten Wachstumsraten sind allerdings oftmals darin begründet, dass die Vergleichszeiträume mit noch geringeren Volumina zu kämpfen hatten – die absoluten Höhen aus der Zeit vor dem Krieg sind nach wie vor weit entfernt.

Es gibt keinen Marktteilnehmer, der nicht verschiedene Hoffnungspunkte und -parameter aufzählt, die zu einer schnellen Belebung führen sollten. Insbesondere die Bereiche der Branche, die vornehmlich mit der Vermittlung von Immobilien Geld verdienen, versuchen Märkte und Chancen herbeizureden und auch zu antizyklischem Investieren zu motivieren. Gleichwohl sinkt der Optimismus auf eine schnelle Rückkehr bei allen Beteiligten und die Erkenntnis überwiegt, dass man jetzt (eigentlich) intensiver in die Wertschöpfung aus der Immobilie heraus einsteigen müsste, um Mehrwerte zu schaffen. Doch hierfür bedarf es Knowhow, Willen, Geduld, Eigenkapital und entsprechend ausführender Fachunternehmen.

02 Nutzungsarten im Fokus

Was aktuell im Markt nachgefragt ist, wird zunächst allerorten pauschal mit Wohnen beantwortet.

Natürlich werden in allen Nutzungsarten Transaktionen umgesetzt, aber Wohnen hat das Prädikat der Resilienz in den letzten Jahren am stärksten geprägt und insbesondere die Mietentwicklung in den Ballungsräumen bringt die Motivation mancher Investoren in neue Höhen, wenn es um ihre Cashflow-Modelle geht. Aber natürlich ist dies kein Selbstläufer:

- Die Forward-Deals der letzten Jahre befinden sich in der Erstvermietung und werden mit einer Realwirtschaft konfrontiert, die nicht überall bereit ist, jede Miete zu zahlen

- Bei Bestandsimmobilien sind seit Jahren zunehmend sinkende Fluktuationszahlen zu beobachten, so dass eine Anpassung an Marktmieten langsamer erfolgt als angenommen
- Der hohe Fokus der Politik auf die sozialpolitischen Auswirkungen steigender Mieten und die Experimentierfreudigkeit in der Begrenzung des Mietanstiegs durch politisches Einwirken hängen wie ein Damoklesschwert über einigen Investitionsentscheidungen

Neubau gilt für viele als sicherer Hafen, da insbesondere technische Anforderungen über einen langen Zeitraum ausgeblendet werden können. Aber viele klassische Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder Fondsstrukturen verarbeiten noch die Ankäufe der letzten Jahre – weniger immobilienwirtschaftlich als viel mehr mit Blick auf Bewertungen und regulatorische Vorgaben. Und die Voraussetzungen für einen Anstieg des Neubaus generell sind nach wie vor nicht ausreichend oder zu undefiniert, um hier schnelle Impulse und Umsetzungen zu sehen.

Mit Blick auf größere Transaktionen gibt es eine große Nachfrage nach Value-Add-Beständen. Die Hoffnung, günstig in Immobilien mit Potential zu investieren, beschäftigt einen Großteil inländischer Investoren sowie Investoren mit Private Equity-Hintergrund. Ob die Slogans „manage-to-green“ oder „manage-to-core“ tatsächlich alle umgesetzt werden, bleibt abzuwarten. Fakt ist, dass auch hier viele Transaktionen in der Vermarktung sind, aber das letzte Delta zwischen Kaufpreisvorstellung und bereits reduziertem Buchwert nicht überall überwunden werden konnte.

Mit dem Blickwinkel des „manage-to-core“ rückt auch die Nutzung Office wieder etwas ins Rampenlicht - ebenso wie verschiedene andere Nutzungsarten. Die kaufmännische Weisheit, dass Gewinn im Einkauf liegt, wird wieder verstärkt zitiert. Die Rezeptur für ein ideologisch richtiges Investment ist folglich die Kombination aus (sehr) günstigen Einstiegspreisen und der natürlichen Erholung des Standortes, die pünktlich zum Exitzeitpunkt in 5-7 Jahren ertragreich verkauft werden soll. Leider stehen dem Ansatz in vielen Fällen die Bewertungen und auch Darlehensbelastungen gegenüber, die oberhalb des gewünschten Kaufpreises liegen. Die Fokussierung auf einen kurz- bis mittelfristigen Exit in volatilen Märkten bremst viele Entscheider aus.

Natürlich sind nahezu alle Nutzungsarten auf der Messe vertreten und überall gibt es Transaktionen. Den guten Argumenten für eine Nutzungsart stehen aber leider oftmals die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital, die Perspektive auf einen Exit mit Wertzuwachs in wenigen Jahren oder das jeweils notwendige, aber teils fehlende verantwortungsvolle und erfahrene Management entgegen.

03 Finanzierungen

Ein wesentlicher Teil der Wertschöpfung mit Immobilien wurde in der letzten Dekade nicht immobilienwirtschaftlich, sondern auf Basis der Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. Jedem Teilnehmer der Messe ist bewusst, dass eine Rückkehr zur 0%-Finanzierung nicht stattfinden wird. Folglich sind Kaufpreise jenseits des Faktors 30 auch nicht mehr mit Rendite darstellbar – der Leverage-Effekt hinkt seiner goldenen Zeit hinterher.

Es wird positiv bewertet, dass wir inzwischen ein Refinanzierungsniveau erreicht haben, welches zumindest als stabil angesehen wird und auf dessen Basis neu und verlässlich kalkuliert werden kann. Die Umstellung für Investoren liegt jedoch in anderen Bereichen:

- Die Beleihungshöhe für Darlehen ist deutlich zurückgegangen, was die Einbringung von deutlich mehr Eigenkapital erfordert
- Die Bearbeitungszeiten für Kredite und die Kreditentscheidung haben sich deutlich verlängert. Einige Marktteilnehmer berichten von Wartezeiten von bis zu 6 Monaten, welche einen Transaktionsabschluss für Käufer und Verkäufer nur unter Aufbringung von viel Geduld ermöglicht
- Die Anforderungen der Banken an die Immobilie (welche Qualität – auch unter ESG-Gesichtspunkten) und an die Sicherheitennehmer steigen stetig an

Inoffiziell hört man, dass einige Banken mit den bestehenden Kreditengagements und den hier lauernden Risiken zu tun haben und Neufinanzierungen in jedem Fall dazu führen müssen, dass sich die Qualität des Kreditengagements im Durchschnitt verbessert. Aber die Entscheidungsfindung, welche Immobilie klar besser ist und wie man etwaige Veräußerungschancen im Verwertungsfall bewertet, scheint auf Kreditentscheidungsebene schwierig zu sein.

Für Investoren, die im ersten Schritt oder ggf. auch dauerhaft nicht auf Fremdmittel angewiesen sind, führt dies zu einer sehr positiven Ausgangslage. Der Faktor „Transaktionssicherheit“ durch Eigenkapital steigt an, weil Verkäufer viel schneller Prozesse beenden können, um ihrerseits wieder aktiv zu werden. Sie müssen allerdings auch bereit oder durch die jeweiligen Verkaufsvorgaben legitimiert sein, einen entsprechenden Kaufpreisabschlag zu akzeptieren, denn der Renditenachteil gegenüber einer Fremdfinanzierung sollte nicht zu Lasten des Investors gehen.

04 ESG

Die Visibilität des Themas ESG ist zurückgegangen. Die große Bedeutung und Notwendigkeit ist unbestritten – ebenso sind viele Dienstleister in dem Bereich auf der Messe vertreten und an deren Messeständen herrscht rege Aktivität.

Im Gespräch mit Marktteilnehmern wird gerne spekuliert, dass die Vorgaben perspektivisch reduziert werden müssen, sie nehmen bei Mietern / Nutzern ein reduziertes Interesse wahr und sehen sich zudem mit Kosten für Modernisierungen konfrontiert, die sie trotz Förderprogrammen nicht ausreichend finanziert bekommen.

Die Herausforderungen, mit denen sich die Branche vor allem auf (welt-)politischer Ebene, vor einem herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Hintergrund und in Kombination mit vielen heterogenen Unsicherheiten beschäftigt, lässt die notwenigen Investitionen in Nachhaltigkeit zu einem „Luxus-Problem“ werden, welches vielerorts nicht mehr die ursprüngliche Priorität innehat und folglich an Zugkraft verloren hat.

05 Künstliche Intelligenz

Der steigende Anteil von Software-Anbietern sowie ein ganzes Forum für Vorträge zum Thema „KI“ belegen klar, dass der technologische Fortschritt in der Immobilienwirtschaft angekommen ist und viele nach der Schaffung von Synergien und Effizienzen Ausschau halten. Inwieweit hierhinter rein technologisches Interesse oder der zwingende Bedarf nach Einsparungspotentialen und Effizienzsteigerungen steht oder auch nur das gute Gewissen, weil sich Teilnehmer „mal hiermit beschäftigt“ haben, kann empirisch nicht nachgewiesen werden.

Die neue Technik hält in jedem Fall langsam Einzug oder beschleunigt zumindest die technologische Entwicklung einer Branche, die stereotypisch eher mit Leitz-Ordnern und Hängeregistern assoziiert wird.

Aber auch hier wird die Entwicklung – nach unserer Beobachtung - nicht zur obersten Priorität erhoben. Investition in neue Technik muss zwingend zu unmittelbarer Kostenentlastung an anderer Stelle führen oder wird verstärkt angegangen, „wenn es wieder läuft“.

Quelle: Messe München GmbH

Fazit

- Die Hoffnung auf eine schnelle Belebung im großen Stil schwindet zunehmend
- Investoren in Nischenbereichen oder mit Fremdkapitalunabhängigkeit haben sehr gute Chancen bei langfristig angelegten Investments
- Wer Wertschöpfung forcieren möchte, muss dies mit und in der Immobilie machen, so dass entsprechendes Knowhow oder versierte Dienstleister ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg sind
- Es kommen zunehmend Opportunitäten auf den Markt, die Eigentümer nie verkauft hätten, aber nun aus verschiedenen Gründen verkaufen müssen. Dies gilt es je nach Anlageprofil im Auge zu halten
- Das Interagieren in einem großen vertrauten Netzwerk und das Einholen von informellen Zwischentönen abseits offizieller Marktberichte ist ein wertvolles Tool für Investitionsempfehlungen und -entscheidungen
- Nicht jede, marktbelebende Vision wird eintreffen, aber eine konservativ bewertete, gut geprüfte und mit realistisch-zukunftsorientierten Prämissen versehene Immobilie bleibt ein stabiler und wesentlicher Anker in der Vermögensallokation

Make it Real | Live von der EXPO REAL 2025

Mit herzlichen Grüßen aus Düsseldorf

Christiane Weber

Christiane Weber
Leiterin Real Estate