

Meag setzt bei Immobilien auf die USA

Ankaufsrenditen von mehr als 8 Prozent erreichbar – Geschäftsführer Haas legt Wert auf ESG-Zertifizierung, aber auch auf Drittverwendungsfähigkeit

Der Assetmanager der Munich Re, Meag, setzt bei Immobilien verstärkt auf die USA. Bis zum Jahresende sollen dort Wohnimmobilien im Wert von 500 Mill. Euro gekauft werden. Auf der Immobilienmesse Expo Real Anfang Oktober rechnet Meag-Geschäftsführer Stefan Haas mit einer gedrückten Stimmung.

Von Thomas List, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 23.9.2023

Meag, der Assetmanager der Munich Re, engagiert sich verstärkt in den USA. Für die Mutter sollen bis Ende des Jahres Wohnimmobilien im Wert von rund 500 Mill. Euro erworben werden, sagt Stefan Haas im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Er verantwortet als Geschäftsführer und Global Head of Real Estate die globalen Immobilienaktivitäten der Meag. Mitte vergangenen Jahres erstellte die Meag das Ankaufsprofil zum Erwerb von US-Wohnimmobilien und begann zusammen mit einem externen Partner den US-Markt zu sondieren.

Start in North Carolina

Zum Jahreswechsel 2022/2023 wurde ein erstes Wohngebäude, das Liberty Warehouse in Durham, North Carolina, erworben, eine zweite Immobilie in Dallas. Weitere Ankäufe werden noch dieses Jahr folgen. „Wir zielen auf Objekte in den großen Städten des East Coast Markets und der Sunbelt States, also die Bundesstaaten südlich des 37. Breitengrades von Kalifornien bis North Carolina, ab, die über eine gute Wachstumsprognose verfügen. Sie sollten entweder bereits ESG-zertifiziert analog LEED oder mit geringem Aufwand zertifizierbar sein.“ Wert legt die Meag außerdem auf die Drittverwendungsfähigkeit und auf eine qualitativ hochwertige Lage. „Das Marktfenster ist perfekt, wir realisieren derzeit Ankaufsrenditen von über 8% für sehr gute Lage- und Objektqualitäten.“

Grundsätzlich wolle die Munich Re im Immobilienbereich ihren traditionellen Deutschland-Schwerpunkt reduzieren und verstärkt auf den Dollarraum, sprich die USA, setzen. Aufgrund der starken Aktivitäten des Rückversicherers in den USA sei ein Hedging der Währung nicht erforderlich, sagte Haas. „In Deutschland

haben wir schon einige Wohnimmobilien verkauft. Wir machen das mit Augenmaß, vor allem in der aktuellen Marktphase.“

Die Meag hat 324 Mrd. Euro Assets under Management (Stand 30. Juni 2023). Davon entfallen rund 16 Mrd. Euro auf Immobilien. Etwa die Hälfte sind Büros, 20% Wohnen und der Rest vor allem Logistik und Retail. Dem Wert nach liegt die Hälfte der Objekte in Deutschland, darunter sämtliche Wohnobjekte. Der Rest verteilt sich auf das übrige Europa, die USA und vereinzelt Australien. „Wir prüfen gerade, in welchen europäischen Ländern wir ebenfalls in den Wohnungsmarkt investieren können. Das Modell mit einem Separately-Managed-Account-Partner hat sich in den USA bewährt. Ende dieses Jahres soll die Marktsondierung abgeschlossen sein und erste Ankaufsstrategien definiert werden.“

Ausbau des Drittkundengeschäfts

90% des verwalteten Immobilienvermögens von 16 Mrd. Euro hält die Meag für den Munich-Re-Konzern (inklusive Ergo), 10% für Dritte. „Das Drittkundengeschäft wollen wir erheblich ausbauen. Wir haben gerade ein Mandat von einem institutionellen Investor gewonnen, für den wir europaweit Gewerbe- und Wohnobjekte einkaufen sollen“, ergänzt er.

Der Assetmanager setzt weiterhin auf Büroimmobilien: „Sie behalten ihre Daseinsberechtigung. Lage und Umfeldqualität bekommen aber eine noch größere Bedeutung.“ Objekte in den zentralen Geschäftsbezirken der Städte seien nach wie vor voll vermietet und erzielten steigende Spitzenmieten. „Viele Mieter setzen neue Raumkonzepte mit verbesserten Kommunikationsmöglichkeiten um. Deshalb steigt häufig der Flächenbedarf pro Mitarbeiter.“ Bei Vertragsverlängerungen werde oft ein Umbauschuss vereinbart. „Nur wenige Mieter wollen die Flächen in den Toplagen reduzieren“, stellt Haas fest.

Der Vermietungsprozess selbst zieht sich nach Beobachtung von Haas seit ein bis zwei Jahren länger hin. „Kurz vor Abschluss der Verhandlungen erleben wir häufig, dass der Mietinteressent von der Neuanmietung absieht, mit Verweis auf die unsichere Marktlage, und verlängert erst einmal um ein bis zwei Jahre beim bisherigen Vermieter. Solche Absagen in letzter Minute gab es früher selten.“



Dr. Stefan Haas ist Geschäftsführer und Global Head of Real Estate der Meag. Er kam 2006 zum Asset-manager der Munich Re. Zuvor war der Bauingenieur bei der HypoVereinsbank/UniCredit-Gruppe.

Hohe Relevanz hat für die Meag das Thema ESG. „Im Ankauf haben wir eine ESG-Checkliste, die wir abarbeiten.“ Den Bestand habe man nach ESG-Kriterien, wie zum Beispiel Modernisierungsbedarf hinsichtlich der Heizung bzw. Klimatisierung, geclustert, um feststellen zu können, welche Objekte zukunftsfähig sind. „Ältere Wohnanlagen in mittleren Lagen mit niedrigen Mieten lassen sich beispielsweise für uns häufig nicht wirtschaftlich nachhaltig sanieren. In diesem Fall sehen wir von einer eigenen energetischen Ertrüchtigung ab und veräußern die Immobilie an regional tätige Interessenten.“

Unmittelbare Auswirkungen

Die aktuelle Schwäche des Immobilienmarkts hat auch unmittelbare Auswirkungen auf die Meag. „Die Marktwertkorrekturen sind signifikant und treffen auch uns im Bestandsportfolio.“ Als eigenkapitalstarker Investor wolle die Meag aber

günstige Gelegenheiten nutzen. „Der Transaktionsmarkt ist erheblich eingebrochen, weil potenzielle Verkäufer die Wertkorrekturen nicht wahrhaben und potenzielle Käufer für die alten Preise nicht kaufen wollen.“ Haas rechnet mit steigenden Transaktionsvolumina im kommenden Jahr.

Von Beständen getrennt

In Deutschland hat sich die Meag bereits vor Jahren von umfangreichen Wohnbeständen getrennt, kann sich jedoch zu dem veränderten Preisniveau gut vorstellen, wieder Wohnanlagen in Deutschland zu kaufen. Das gilt zumindest für die zum Munich-Re-Konzern gehörende Ergo. „Als Erstversicherer ist die Ergo hierzulande steuerlich privilegiert“, sagt Haas zur Begründung der traditionell hohen Immobilienquote in Deutschland. „Dagegen macht ein US-Engagement für die stark im Euro aktive Ergo wegen der

erforderlichen Hedgingkosten keinen Sinn.“

Auf der Immobilienmesse Expo Real vom 4. bis 6. Oktober erwartet Haas eine deutlich gedrückte Stimmung. Allerdings gelte auch: „Wer viel Liquidität hat und antizyklisch einsteigen will, der dürfte in München gute Gespräche führen.“ Zentrales Thema der Messe werde ESG sein. Haas warnte aber davor, Nachhaltigkeitszertifikate als das Maß aller Dinge zu betrachten. „Manche Objekte erhalten mit Fahrradständern, U-Bahn-Nähe etc. Top-Bewertungen, obwohl sie Energieschleudern sind.“ Der eine oder andere Mieter müsse auch feststellen, dass ESG-Kriterien für Neuanmietungen mit dem vorhandenen Budget nicht umsetzbar sind. „Da diese Vorgaben aber häufig nicht für Prolongationen gelten, ist insbesondere bei Behörden zu beobachten, dass sie dann doch in den alten, nicht ESG-konformen Gebäuden bleiben und ihren Mietvertrag verlängern.“