

Off-Market-Deals werden gesucht

Akteure am Immobilienmarkt schätzen den Handel abseits der Öffentlichkeit

Immobilientransaktionen off-market, also jenseits standardisierter Bieterverfahren, sind in Deutschland bei den Marktteilnehmern sehr beliebt und führen auch meistens zum Erfolg, müssen aber mit Preisauflagen bezahlt werden. Eine Studie beziffert den Off-Market 2018 auf 40 Mrd. bis 70 Mrd. Euro.

Börsen-Zeitung, 15.11.2019
tl Frankfurt – Vor einem Jahr, nach der Veröffentlichung der 1. Off-Market-Studie, die das Analysehaus Bulwiengesa für den Off-Market-Spezialisten HPBA erstellt hatte, gab es heftige Kritik an der Schätzung des Marktvolumens. 40 Mrd. Euro für Immobilientransaktionen unter Ausschluss der Öffentlichkeit, das sei viel zu hoch angesichts eines von Maklern erhobenen On-Market-Volumens von rund 70 Mrd. Euro für 2017, hieß es.

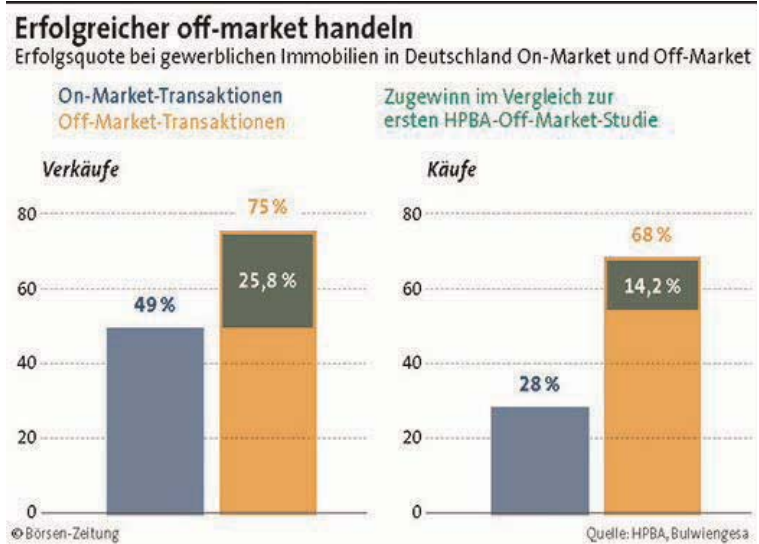
Die Schätzung der 2. Off-Market-Studie, die der Börsen-Zeitung jetzt vorab exklusiv vorliegt, weicht davon nicht ab, im Gegenteil. Zum einen wird die Definition von Off-Market-Transaktionen präzisiert (siehe Textkasten), zum anderen werden die jetzt geschätzten circa 40 Mrd. bis 70 Mrd. Euro für Wirtschaftsimmobiliien detailliert hergeleitet. Dabei finden erstmals auch Share Deals Berücksichtigung. Ihr Umfang wird für 2018 mit etwa 20 Mrd. Euro bei Wirtschaftsimmobiliien und etwa 5 Mrd. Euro bei Mehrfamilienhäusern und sonstigen Immobilien wie Industrie, Infrastruktur angenommen. Gestützt werde diese Annahme, so heißt es in der Studie, durch den 31-Prozent-Anteil von Share Deals an allen Off-Market-Transaktionen hierzulande. Bulwiengesa schätzt das Volumen der Share Deals trotzdem sehr vorsichtig auf 10 Mrd. bis 30 Mrd. Euro. Weitere Forschungen seien notwendig, um hier präziser zu werden.

Off-Market-Transaktionen sind in der Branche bekannt und anerkannt. 98% der Marktakteure verfolgen sie, während nur 71% an Bieterverfahren (also On-Market) teilgenommen haben. Ein hoher Anteil an Akteuren tummle sich also nur Off-Market, so die Schlussfolgerung in der Studie.

Rund 85% aller Investoren sind bereit, off-market mehr zu bezahlen (in etwa 5%). 15% halten dagegen Preisabschläge für angemessen. Drei

von vier derjenigen, die off-market eine Transaktion abgeschlossen haben, sind mit dem erzielten Preis zu-

lichkeit. Deutlich weniger Befragte nannten Flexibilität (67,8%) und einen höheren Preis beim Verkauf



frieden. In einem offenen Bieterverfahren sind es nur 60%. Ob es überhaupt zu einem Abschluss kommt, ist je nach Bieterverfahren sehr unterschiedlich. Während in einem offenen Verfahren die Abschlussquote für Verkäufer bei 49% und für Käufer bei 28% liegt, ist es off-market deutlich mehr. Hier kamen drei von vier Verkäufen auch tatsächlich zustande, bei den Käufen waren es etwas mehr als zwei Drittel. Diese Prozentsätze haben deutlich zugenommen (siehe Grafik).

Für John Amram, Managing Director von HPBA, sind die hohen Abschlussquoten off-market leicht erklärbar: „Als Käufer und Verkäufer ist man einfach näher dran, das strategische Matching ist besser. Die Parteien arbeiten intensiver zusammen, wissen mehr voneinander, Finanzierungsthemen lassen sich leichter und schneller klären“, sagt er der Börsen-Zeitung. Umgekehrt scheint der aufwendigere On-Market-Prozess für beide Seiten der Transaktion einen erfolgreichen Abschluss eher zu behindern, wie es in der Studie heißt.

Kaum verändert haben sich gegenüber der ersten Studie die Einschätzungen zu den Vorteilen von Off-Market-Transaktionen. Genannt wurden von fast allen Befragten (91,5%) Diskretion und Qualität des Matchings, von kaum weniger (81,4%) die Abschlusswahrschein-

(55,9%) als Vorteile von Off-Market-Deals. Als zentraler Kritikpunkt dieser Vorgehensweise gilt die mangelnde Transparenz. 53% stimmen dem zu. Exakt der gleiche Prozentsatz hat noch vor einem Jahr in diesem Punkt keine Nachteile bei der Off-Market-Transaktionen erkannt.

Compliance erfüllt

Stark diskutiert wird unter Marktteilnehmern, inwieweit Bieterverfahren jenseits der Öffentlichkeit den üblichen Compliance-Regeln entsprechen. Drei von fünf Befragten sehen solche Transaktionen in Übereinstimmung mit den Grundsätzen einer guten Unternehmensführung. In der ersten Studie waren es erst 52%. Für die 2. Off-Market-Studie wurden rund 700 Manager von Immobilienfonds, Versicherungen, Versorgungswerke oder Pensionskassen sowie von Family Offices, Private-Equity-Investoren und weiteren institutionellen Anlegergruppen befragt. Die Rücklaufquote betrug 10% – für Andreas Schulten von Bulwiengesa angesichts der Assets under Management von 100 Mrd. Euro und der vertretenen Investorentypen durchaus repräsentativ für die Branche. 56% der Befragten betreuen Vermögen bis 1 Mrd. Euro, 36% von 1 bis 10 Mrd. Euro.