



Fachwissen - Nomenklatur der Immobilienwirtschaft

Wenn Sie nur selten mit größeren Investmentimmobilien zu tun haben - und es gehört nicht zu Ihrem Geschäft, das alte Gewerbegebäude zu verkaufen - verwirrt die verwendete Begrifflichkeit oft eher, als zur Klarheit beizutragen.

Angaben wie **Core, Assets, Developer, Value Add, WALT**, etc., verwenden und verstehen meist nur Immobilienprofis, die sich mit Investmentimmobilien beschäftigen.

In fast jeder Branche hat sich eine mehr oder weniger eigene Terminologie entwickelt, beispielsweise unter Ärzten, Bankern, Rechtsanwälten, Handwerkern, etc.. So sinnvoll es ist, im täglichen Business möglichst „die gleiche Sprache zu sprechen“, so verwirrend ist das zum Teil für diejenigen, die erstmals damit zu tun haben.

Hier haben wir deshalb für Sie die wichtigsten Abkürzungen und Anglizismen zusammengestellt, die vielfach in den Ankaufsprofilen und Suchkriterien größerer Anleger und Investoren verwendet werden.



Abkürzungen und Definitionen

A

Assets

Der Begriff Asset bedeutet zunächst einmal Vermögenswert, wozu neben Aktien oder Schiffscontainern natürlich auch Anlageimmobilien zählen. In größeren Immobilien-Anlagegesellschaften spricht man heute aber meist nicht mehr von Immobilien, sondern nur noch von Assets. Es gibt **Assetmanager, Assetklassen, Trophyassets, Assets to manage**, etc.. Alles wird zum Asset - aber eine Immobilie bleibt trotzdem auch weiterhin immer eine Immobilie.

Assetklassen

Die immobilien Vermögenswerte, geeignet als **Anlagevermögen** oder **Kapitalanlage**, lassen sich in unterschiedliche Klassen einteilen. Manche Investoren kaufen interessante Immobilien in allen Assetklassen, andere Anleger haben sich auf einzelne Bereiche spezialisiert:

Wohnen

- **Mehrfamilienhäuser:** Wohnhaus mit mehreren Mietparteien, meist 6 bis 20 Wohneinheiten
- **Wohn- und Geschäftshäuser :** Mehrfamilienhaus mit einem Gewerbeanteil, meist Laden-/Gastronomiefläche oder Büro, Gewerbe < 50 %
- **Wohnanlagen :** Sonderform des Mehrfamilienhauses, mit 20 - 50, zum Teil auch mehreren hundert, Wohneinheiten
- **Portfolien :** Ein Paket mehrerer Mehrfamilienhäuser, Wohn-/Geschäftshäusern und/oder Wohnanlagen
- **Mikrowohnungs-Anlagen :** Mikroapartments in urbaner Lage, innovative Einrichtungslösungen. Trendiges Wohnkonzept, hohe Nachfrage

- **Studentenapartment-Anlagen** : Vermischt sich zwischenzeitlich mit dem Markt der Mikroapartments. 1-2 Zimmer Wohnungen, teils möbliert.

Büro

- **Bürogebäude** : Dient vorwiegend Dienstleistern und öffentlichen Stellen zu Büro- und Verwaltungszwecken Idealzustand: Neubauten mit Vorvermietung, moderne Bestandsobjekte, Altbauten mit historischem Charme (Jugendstil, ...). Möglichst guter Zustand, gerne mehrere Mieter, (sehr) gute Innenstadtlage oder typischer Bürostandort. Hohe Raumflexibilität, moderne Haustechnik und Kommunikation, Parkmöglichkeiten.
- **Geschäftshäuser** : Nutzung für Einzelhandel oder Gastronomie. Zusätzlich Büro, Wohnen, Hotel, Parken, Kino, Fitness möglich. Idealzustand: Handelsfläche mit großen Schaufenstern, moderne Büroflächen, bei Wohnnutzung hochwertige bis exklusive Einheiten, hohe Fußgängerfrequenz, sehr gute Stadtteil- oder Innenstadtlage.

Einzelhandel

- **Supermärkte** : Einzelhandelsfläche für Lebensmittel, 400 m² - 800 m² (kleine Märkte), ideal 800 - 1.500 m² Verkaufsfläche z.B. ALDI, LIDL, Netto, Plus, Denn's, etc.
- **Verbrauchermärkte** : Großflächige Einzelhandelsfläche für Lebensmittel, Gebrauchs- und Verbrauchsgüter in Selbstbedienung, ab 1.500 m² bis 5.000 m² Verkaufsfläche, z.B. Edeka, Rewe, Famila, Eurospar, etc.
- **SB-Warenhäuser** : Ähnlich den Verbrauchermärkten mit zusätzlich weitläufigen Non-Food Abteilungen (Kleidung, Sport, Elektro) ab 5.000 m² Verkaufsfläche, z.B. Kaufland, Globus, Real, Marktkauf, etc.
- **Fachmärkte** : Preisaggressives Fachgeschäft (Bekleidung, Technik, Spielwaren, Heimwerker, etc.) auf großer Verkaufsfläche ab 1.000 m² bis 5.000 m², teils über 10.000 m². Betreiber sind z.B., Mediamarkt, Deichmann, Roller, Obi, etc.

- **Fachmarktzentren** : Mindestens 5 Fachmärkte auf einem Grundstück, teils mit Centermanagement, meist Stadtrand-, Stadtteillage
- **Einkaufszentren** : Einzelhandelsfläche ab 10.000 m², in kleinteiligen Ladenflächen an alle Branchen des Food- und Nonfood-Einzelhandels sowie der (System-)Gastronomie vermietbar, Erfolg stark abhängig vom Centermanagement
- **Factory Outlet, Fabrikverkauf** : Gemanagter Center mit kleinteiligen Ladenflächen, meist Nonfood-Hersteller und Gastronomie, ab 3.000 m² - 15.000 m²

Gesundheit/Pflege

Abhängig von Lage, Konzept und Größe, gibt es mehrere Anleger im deutschsprachigen Euroraum, die Investitionsmöglichkeiten in diesem speziellen Markt suchen. Die Möglichkeiten gehen dabei von einem klassischen Ankauf, bis zu Varianten als Sale-and-Lease-Back-Verfahren, bei denen der bisherige Eigentümer auch künftig Betreiber bleibt, aber mit einer stark verbesserten Liquidität bzw. erheblichen finanziellen Entlastung.

- Seniorenresidenz
- Betreutes Wohnen
- Ärztehäuser
- Alters- und Pflegeheime
- Privat- und Spezialkliniken
- Forschungsgebäude
- Personalunterkünfte

Unternehmensimmobilien (zur Revitalisierung)

- **Produktionsimmobilien** : Meist einzelne Hallen unterschiedlicher Ausstattung und Größe, moderate Höhe, oftmals mit Büroanteil
- **Lager- und Distributionsimmobilien** : Meist unter 10.000 qm Hallenfläche, älteres Baujahr mit einfacherer Ausstattung, Stadt(rand)-Lage
- **Transformationsimmobilien** : Oftmals „Red-Brick“-Charakter, revitalisierte Gewerbeobjekte, auch für Arbeiten/Wohnen, (inner)städtische Lage.

Projektentwicklungen / Grundstücke

Unbebaute Grundstücke oder Grundstücke mit Abbruchobjekten, geeignet für Wohnbau oder Gewerbebau. Es sind für alle vorstehenden Assetklassen konkrete Kaufinteressenten bei uns vorgemerkt. Das Grundstück kann bereits entwickelt sein (inkl. Projektentwicklung) oder auch mit Architektenbindung angeboten werden. Das Kaufpreisvolumen in den Suchkriterien unserer Interessenten liegt objektabhängig – für das fertige Bauprojekt inklusive Grundstück – meist zwischen 10 bis 50 Mio. €. Einzelne Anleger erwerben aber auch bis weit im 3-stelligen Millionenbereich – es ist letztlich lage- und projektabhängig.

Asset-Risikoklassen

- **Throphy Asset:** Herausragende Objekte (KaDeWe/Adlon Berlin, EZB-Tower Frankfurt, Allianzarena München), AAA-Mieter, nur allerbeste Lagen
- **Core:** Nur Topmieter, lange MV-Laufzeit, erstklassiger Zustand, sehr gute bis allerbeste Lagen
- **Core Plus:** Kürzere Mietvertragslaufzeiten, ein gewisser Renovierungsaufwand wird akzeptiert, gute bis sehr gute Lagen
- **Value Add:** Kurze Mietverträge oder teilweiser Leerstand, auch größerer Renovierungsaufwand, gute bis sehr gute Lagen
- **Opportunistic:** Entwicklungsfähige Bestandsobjekte mit Leerstand, hoher Renovierungs- oder Umbauaufwand, auch mittlere Lagen

C

CBD Lage

Die Abkürzung CBD kommt ebenfalls aus dem englischen Sprachgebrauch und bedeutet Central Business District. Eine solche Lagebeschreibung bzw. die Vorgabe in ein Ankaufprofil heißt letztlich nichts anderes, als „allerbeste Geschäftslage“. Bei Bürogebäuden ist das meist die Lage innerhalb des Stadtrings bis zur Stadtmitte, bei Geschäftshäusern mit Handelsbesatz kommt hier nur eine Top-Lage in der Fußgängerzone in Frage. Den typisch amerikanischen CBD gibt es so in Deutschland nicht (Viertel mit reiner Büronutzung, keine Wohnungen), wobei das Bankenviertel in Frankfurt a.M. der Definition sehr nahe kommt.

COPEX

Investitionsausgaben (auch **Capex**, für englisch **capital expenditure**; umgangssprachlich auch "Investitionskosten") werden die bei einer Investition getätigten Ausgaben für längerfristige Anlagegüter genannt, beispielsweise für neue Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeugpark, **Immobilien** oder Maschinen.

D

Due-Dilligence (DD)

Bedeutet wörtlich „**gebührende Sorgfalt**“ und ist die sorgfältige Prüfung eines (Immobilien-)Investments, in wirtschaftlicher, technischer, rechtlicher, steuerlicher und finanzieller Hinsicht. Insbesondere bei größeren Projekten werden dafür von der Käuferseite, oftmals für jeden relevanten Prüfungsbereich, spezialisierte Berater beauftragt, um sich bei dem geplanten Kauf bestmöglich abzusichern.

F

Forward-Funding-Strukturen beim Ankauf von (größeren) Projektentwicklungen

Der Investor tätigt die Kaufpreiszahlung in Raten nach Baufortschritt, wobei eine Kombination aus Kaufvertrag und Generalübernehmervertrag vereinbart wird und das Sicherungsbedürfnis des Investors durch die Eintrittsmöglichkeit in die Bau(handwerker)verträge fixiert werden kann.

M

Mietverträge Double Net (nur nie Gewerbebereich)

Bei einem solchen Double Net Mietvertrag ist der Vermieter für Dach und Fach verantwortlich und trägt die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten für die Gebäudesubstanz (Bodenplatte, Decken, Wände, Dach). Der Mieter trägt neben den Betriebskosten einschließlich Steuern auch noch alle Abgaben und Versicherungskosten.

Mietverträge Triple Net (nur nie Gewerbebereich)

Werden dem Mieter zusätzlich noch die Kosten für Dach und Fach, d.h. die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten auch für die Gebäudesubstanz auferlegt, spricht man von einem Triple Net Mietvertrag. Diese Vertragskonstellation ist rechtlich bedenklich und bedarf zumindest einer ausführlichen Individualvereinbarung. Rechtliche Begleitung bei der Vertragsverhandlung ist anzuraten.

Multi Tenant Objekt

Immobilie mit mehreren Mietern, wodurch sich das Mietausfallwagnis für einen Investor verringert. Der etwas höhere Verwaltungsaufwand wird durch das geringere Mietausfallwagnis meist mehr als kompensiert.

N

NON-REC

Diese Verwendung wird Ihnen mit Sicherheit auch das ein oder andere mal über den Weg laufen, insbesondere bei internationalen Transaktionsgeschäften. Die Bezeichnung steht für „non recordable“ und wird ganz simpel als „nicht umlagerfähige Kosten“ übersetzt.

R

Red-Brick-Character

Unternehmensimmobilien oder Verwaltungsgebäude in guter städtischer Lage, Baujahr 19. bis Mitte 20. Jahrhundert, in Sicht-Ziegelbauweise errichtet. Alte Fabrikgebäude oder Produktionshallen, Unternehmervillen oder auch ein historisches Bahnhofsgebäude, die heute revitalisiert als Lofts und/oder Büros umgebaut und vermarktet werden können.

S

Sale-and-Lease-Back-Verfahren

Dabei handelt es sich um besondere Form des Verkaufs, die vorwiegend bei Betreiberimmobilien oder selbst genutzten Firmenobjekten gewählt wird. Der bisherige

Eigentümer bleibt auch nach dem Verkauf der Betreiber der Immobilie (Hotel, Pflegeheim, Supermarkt, sonstige Unternehmen), aber mit einer stark verbesserten Liquidität bzw. erheblichen finanziellen Entlastung (stille Reserven werden zu Liquidität). Es werden ein Kauf- und ein Miet(Leasing)-Vertrag beurkundet.

Ein weiterer Vorteil besteht für Käufer und Verkäufer darin, dass sich beide auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren können. Der Verkäufer auf die Unternehmensführung (ohne noch seine Immobilie(n) verwalten zu müssen) und der Käufer auf seine Kompetenz als Finanzpartner bzw. Assetmanager.

Nachteile bei Sale-and-lease-back bestehen für Verkäufer darin, dass der Liquiditätseffekt in Höhe des Verkaufspreises einmalig war und künftig Leasingraten (Miete) bezahlt werden müssen, was die Betriebsausgaben erhöht. Oftmals wird eine Rückkaufoption vereinbart, die dann üblicherweise zum Marktwert (Grundlage ist meist ein Verkehrswertgutachten) ausgeübt werden kann. Auch wenn der bisherige Eigentümer bei guter Marktlage nicht an etwaigen Wertsteigerungen während der Mietdauer profitieren kann, ist der aktuelle Liquiditätsgewinn meist von wesentlich höherer Bedeutung. Sei es, aus Schieflagen zu kommen oder aufgrund der verbesserten Eigenkapitalquote und damit höherer Kreditwürdigkeit, Investitionen leichter und günstiger finanzieren zu können.

Single Tenant Objekt

Immobilie mit einem Mieter, wodurch sich das Mietausfallwagnis für einen Investor stark erhöht. Gerade bei großen Objekten mit nur einem Mieter ist die Drittverwendungsfähigkeit ein wichtiges Prüfkriterium, im Vorfeld einer Investition.

V

Value-Add-Assets mit manage-to-core Ansatz

Es werden Immobilien mit Optimierungsmöglichkeiten gesucht, das bedeutet, dass Immobilien mit gewissen Defiziten entwickelt werden sollen, um sie nach einigen Jahren wieder zu verkaufen. Solche Objekte müssen bereits von Anfang an die Lagekriterien einer Core- oder CorePlus-Immobilie erfüllen. Typischerweise sind das Immobilien, die man in der Branche als „schlechtes Objekt in guter Lage“ bezeichnet.

W

WALT oder auch WARLT

Dies ist die Abkürzung für „**weighted average (realestate) lease term**“ und bedeutet „**gewichtete durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit**“, was bei Objekten mit mehreren Mietflächen (Multi Tenant Immobilien) von Interesse ist. Es gibt Investitionsprofile, in denen sogar eine gewisse Mindest-WALT vorgeschrieben ist.

Die WALT ist eine Benchmark, mit der Immobilie(n) optimiert werden können. Je höher die WALT, umso langfristiger sind die Mietbindungen, umso geringer ist das Mietausfallwagnis, um so stabiler sind die (meist indexierten) Erträge und umso eher ist ein Anleger bereit, einen Kaufpreis am oberen Rand der möglichen Preisspanne zu akzeptieren. Eine hohe WALT ist immer auch eine Grundlage dafür, den Wert eines Objekts langfristig zu erhalten, vorausgesetzt natürlich, man erhält ortsübliche Mieten.

Bei vernachlässigten Immobilien oder bei wenig bzw. schlecht gemanagten Mietverhältnissen und dadurch geringeren Mieterträgen sucht man hingegen gerade kurze WALT, um die Immobilie nach Ablauf der Mietverträge zu revitalisieren und/oder die Mietverträge auf ein branchenübliches gutes Niveau zu verhandeln, wodurch der Wert der Immobilie wieder gesteigert werden kann (siehe „**Value-Add-Assets mit manage to core Ansatz**“).