

Nachgefragt Ausgabe Juni 2019

Track Record Hahn Gruppe

35 Jahre Erfahrung zahlen sich aus (?)

Geht doch?

Anbieter mit einem repräsentativen Track Record über eine Zeitachse von mehr als dreißig Jahren sind ohnehin rar gesät. Wenn dieser Anbieter zugleich konsequent bei seinem Leisten bleibt, umso mehr. Und genau daraus resultiert ein grundsolider Track Record der Hahn Gruppe, sich vor allem durch eine hohe Investitionssicherheit auf Anlegerebene auszeichnet. Hier zahlen sich langjährige Erfahrungen im Ankauf, im laufenden Assetmanagement und an den lokalen Standorten aus.

FondsMedia freut sich, die Ergebnisse der aktuellen Leistungsbilanzanalyse von FondsMedia bei Herrn Dipl.-Kfm. Jörn Burghardt, Vorstand der HAHN AG, nachfragen zu können. Denn es sind die Menschen des Unternehmens, aus deren Leistungen die Anlegerergebnisse resultieren.¹

¹ Die Leistungsbilanzanalyse zum Track Record der Hahn Gruppe hat FondsMedia auftragslos erstellt. Die Hahn Gruppe hat die Weitergaberechte erworben. Das Dokument kann daher kostenfrei durch die Hahn Gruppe bezogen werden.



Interviewgast: Jörn Burghardt

Zum 1. Januar 2019 wurde Herr Dipl.-Kfm. Jörn Burghardt zum Vorstand der HAHN AG für die Aufgabenbereiche Fonds- und Immobilien-Management sowie Zentralfunktionen berufen. Der 49jährige ist seit 2009 im Unternehmen tätig und leitete seitdem als Geschäftsführer der HAHN Fonds und Asset Management GmbH das Fonds-, Asset- und Property Management. Zudem ist der Diplom-Kaufmann Geschäftsführer der Tochtergesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH, der KVG der HAHN Gruppe. Zwischen 1998 und 2009 war Jörn Burghardt Prokurist und Bereichsleiter Immobilien/ Beteiligungen bei der Zurich Vertriebs GmbH.

Herr Burghardt, im Rahmen unserer aktuellen Leistungsbilanzanalyse konnten wir ermitteln, dass die Sicherheitsquote der aufgelösten Immobilienfondsgesellschaften der Hahn Gruppe aktuell bei rd. 90% liegt. Die Sicherheitsquote gibt den Anteil des Anlegerkapitals an, für den ein finaler Vermögenszuwachs erreicht wurde. Wir berücksichtigen dabei die Eigenkapitalvolumina, so dass großvolumige Fondsgesellschaften der Höhe nach entsprechend gewichtet werden. Auf welche Faktoren Ihrer Investitionsstrategie und dem fortlaufenden Assetmanagement führen Sie diese nach unserer Erfahrung sehr hohe Sicherheitsquote zurück?

Jörn Burghardt

Wir investieren für unsere Anleger seit über drei Jahrzehnten in Handelsimmobilien, die aufgrund ihrer Größe, ihrer Lage und der Mieterzusammensetzung eine marktführende Stellung am Standort einnehmen. Bei Konsolidierungsprozessen können diese Standorte oftmals sogar profitieren, indem sie zusätzliche Nachfrage auf sich vereinen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist der Fokus auf Mieter mit Waren des täglichen Bedarfs, d.h. Lebensmittel und Drogerieartikel, sowie preisorientierte Waren. Hier ist die Konsumnachfrage über alle Konjunkturlagen sehr stabil. Zudem haben wir überwiegend sehr bonitätsstarke Handelskonzerne als Mieter, die sehr langfristige Verträge mit uns eingehen. Schließlich spielt auch eine Rolle, dass unsere Fondsimmobiliën in der Regel gegenüber Konkurrenzansiedlungen in der unmittelbaren Nähe geschützt sind. Die Baunutzungsordnung verhindert den Wildwuchs von großflächigen Handelsimmobilien außerhalb der innerstädtischen Kerngebiete. All diese Faktoren wirken sehr langfristig und haben dazu beigetragen, dass wir über einen guten Track-Record verfügen.

Nach unserer Meinung ist die stabile Performance für Immobilienanleger der Hahn Gruppe auf den stoischen Investitionsansatz „deutsche Einzelhandelsimmobilie“ zurückzuführen. Dabei erfolgen die Bewertungen der Standorte und die Beschaffenheit der Immobilien nach detaillierten Kriterien. Langweilt das nicht die eingebundenen Vertriebspartner? Gab es nie Forderungen, Hahn solle auch mal Hotels, Logistik, Ferieninseln oder etwas anderes spannenderes auf die Beine stellen?

Jörn Burghardt

Natürlich hat es diese Forderungen gerade in den frühen Jahren der Hahn Gruppe immer gegeben. Doch die Strategie war und ist, dass gerade die strenge Spezialisierung auf Handelsimmobilien unsere Stärke ist. Nur wenn man sich in einer Assetklasse wirklich gut auskennt und umfangreiche Serviceleistungen über die gesamte Wertschöpfungskette erbringen kann, schafft man einen echten Mehrwert für die Anleger. Gestern Immobilien, heute Flugzeuge und morgen Schiffe, das war nie unser Ding. Wer alles macht, macht meist nichts richtig. Das sehen unsere Vertriebspartner mit den Erkenntnissen aus der Marktentwicklung der letzten Jahrzehnte inzwischen genauso. Sie sind froh, dass wir unseren kontinuierlichen Weg gegangen sind.

Bei zehn Fondsgesellschaften mit einem Eigenkapitalanteil von ca. 10% wurde kein finaler Vermögenszuwachs erzielt. An diese wurden im Schnitt rd. 50% der Einlage vor Steuern bzw. ca. 76% bei Höchstbesteuerung zurückgeführt. Nahezu sämtliche Emissionen entfallen auf die Neunziger Jahre, sprich auf die „Steuerspar-Epoche“. Seit dem Jahr 2002 liegen alle Exits im Plus. Wir vermuten daher, dass sich die Fondskonzeption und Investitionsstrategie der Hahn Gruppe im Zeitablauf per Lernkurve verändert hat. Was halten Sie von unserer Vermutung?

Jörn Burghardt

Bei unseren Immobilienfonds stand immer eine gute Performance der Assets im Vordergrund. Allerdings haben wir in den 90er Jahren vereinzelt in den neuen Bundesländern investiert. Zwischen den damals euphorischen Prognosen der Wirtschaftsinstitute und der späteren eher nüchternen Wirtschaftsentwicklung dieser Region lagen in einigen Fällen große Differenzen, die auch mit einem professionellen Asset Management nicht in allen Fällen voll zu kompensieren waren. Definitiv dazugelernt haben wir im Hinblick auf die Fremdkapitalbeschaffung. Wir sind dem damaligen Trend gefolgt und haben vereinzelt Objektfinanzierungen über Fremdwährungsdarlehen dargestellt. Das war aus heutiger Sicht falsch. Die hohen Währungsschwankungen im Rahmen der Finanzkrise haben letztlich die Finanzierungskosten erhöht, statt sie zu senken. Obwohl wir die Währungsrisiken mittlerweile gemeinsam mit den Anlegern entschlossen beseitigt haben, bleibt eine Performanceeinbuße und die Erkenntnis, zukünftig nur noch in Euro zu finanzieren.

Herr Burghardt, die Hahn Gruppe hat beginnend im Jahr 1992 insgesamt 94 Immobilienfondsgesellschaften mit einem Eigenkapital von rd. € 437,0 Mio. aufgelöst. Im Schnitt wurden die Anlegergesellschaften etwa 16 Jahre lang gemanagt. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Eigenkapitalvolumina erbrachten die Immobilien einen gewogenen Vermögenszuwachs vor Steuern von rd. 5% pro Jahr. Das Nachsteuerergebnis fällt bei Höchstbesteuerung praktisch identisch aus. Wie gestalten sich mit Blick auf das aufgelöste Portfolio die stärksten Anforderungen an Ihr Krisenmanagement? Welche Situationen wichen tendenziell unerwartet negativ von den Erwartungen ab und mussten kuriert werden? Uns interessieren dabei insbesondere Probleme mit Mietern und/oder mit den Immobilien selbst (Mängel, ungeplanter Sanierungsaufwand u.ä.).

Jörn Burghardt

Grundsätzlich sind wir auf viele Eventualitäten vorbereitet. Dazu gehört, dass wir fortlaufend den Markt beobachten. Gibt es Entwicklungen in der Region, die unsere Fondsimmobilie beeinträchtigen könnten? Wie sind die Besucherfrequenzen am Standort? Nicht nur die Laufzeit der Mietverträge ist wichtig, sondern die fortlaufende Zufriedenheit der Mieter mit dem Bau, der Mieterzusammensetzung, den Besucherzahlen. Das erfordert häufige Präsenz am Standort sowie moderne Monitoring-Tools, die ihnen entsprechende Daten bereitstellen. Der Aufwand lohnt sich, denn er gewährleistet, dass Krisen in der Regel gar nicht erst entstehen.

Die Fondsgesellschaften der Hahn Gruppe investieren ohne zwischengeschaltete Gesellschaften direkt in die Immobilien, so dass die Anleger entsprechend das Eigentum halten. Uns ist kein einziger Blind Pool von der Hahn Gruppe für private Anleger bekannt. Korrigieren Sie uns bitte, falls wir da falsch liegen sollten. Unter reinen Marketing- und Vertriebsgesichtspunkten gesehen hätte die Hahn Gruppe angesichts der ansehnlichen Anlegerergebnisse schon längst mühelos einen großvolumigen Blind Pool auflegen und platzieren können. Stattdessen ist derzeit der einhundertzweiundsiebzigste (!) „Pluswertfonds“ in der Emissionsphase, dessen Verkaufsprospekt wiederum lückenlos über die feststehende Fachmarkt-Immobilie aufklärt. Wir meinen, dass Sie Ihre Anleger nicht á la Blind Pool Irrtümern und Zufällen aussetzen wollen. Die Hahn Gruppe scheint erneut auf Dauer nachhaltige Ergebnisse für die Anleger abzielen. Wir bitten um Stellungnahme.

Jörn Burghardt

Grundsätzlich spricht nichts gegen Blind Pools, sofern die Investoren fortlaufend bei der Auswahl der Immobilienobjekte transparent involviert sind. Im institutionellen Segment sind Blind Pools daher bei uns die Regel. Wir haben allerdings die Erfahrung gemacht, dass sich unsere Privatanleger hingegen lieber zu Beginn ihres Investments mit der Objektauswahl beschäftigen wollen. Wir unterstützen das mit aussagekräftigen Wertpapierprospekten, die bebildert werden, um möglichst viele Informationen über das Investitionsobjekt zu transportieren.

Unsere Leser dürfte es interessieren, wie die Hahn Gruppe die Ressourcen für das Assetmanagement im Zeitablauf ausgebaut hat. Wie sah es zu Anfang und welche Entwicklung ist bis dato zu konstatieren? Welche Bereiche des Assetmanagement wurden nach den ersten Emissionen nach und nach in die eigenen Hände genommen? Dabei würde uns brennend interessieren, wie um die Fluktuation der führenden Köpfe bei Hahn bestellt ist.

Jörn Burghardt

Unser Ansatz hat sich gegenüber den Anfangsjahren nicht grundlegend verändert. Die Auswahl geeigneter Immobilien, die Fondskonzeption sowie die Neu- und Nachvermietung und die Bestandsentwicklung sind Aufgaben, die wir von Anfang durch die Hahn Gruppe und ihre Tochtergesellschaften bereitgestellt haben. Ausgebaut haben wir in den letzten Jahren unsere Kompetenzen in der Projektentwicklung, dem Center Management und dem Property Management. In diesen Bereichen sind die Erfolgsbeiträge ebenfalls sehr groß, so dass wir von einer nochmals verbesserten Dienstleistungsqualität profitiert haben.

Bei der Besetzung unserer Führungsfunktionen weisen wir – wie bei der Ausübung unseres Geschäftsmodells – eine sehr hohe Kontinuität auf. In den Schlüsselpositionen, vom Fonds Management, über die Fondskonzeption und den Vertrieb, bis hin zum Vorstand, liegt die durchschnittliche Unternehmenszugehörigkeit bei deutlich über zehn Jahren. Das zeigt, dass die Hahn Gruppe ein attraktiver Arbeitgeber ist. Zugleich binden wir wichtiges Know-how im Unternehmen und fördern das nachhaltige Handeln unserer Mitarbeiter.

Kommen wir zur aktuellen Marktsituation. Wie sieht es derzeit im Wettbewerb um geeignete Assets aus? Ist die Hahn Gruppe tendenziell gern gesehener Gast bei Bieterunden oder nutzen Sie anderweitige Kanäle? Einige Marktteilnehmer konstatieren überhitzte Märkte mit tendenzieller Blasenbildung. Wirkt sich die langjährige Marktpräsenz von Hahn konkret im Asseteinkauf in Sachen Preisbildung aus?

Jörn Burghardt

Der Immobilienmarkt ist ohne Frage im Aufwärtstrend. Aber man muss die Entwicklung differenziert betrachten. Während insbesondere im Segment der Wohnimmobilien Übertreibungen erkennbar sind, verläuft die Entwicklung bei Handelsimmobilien durchaus moderat. Unser aktueller Pluswertfonds 173, der gerade in die Vermarktung gegangen ist, weist eine anfängliche Ausschüttung von 4,5 Prozent auf, mit einer sehr konservativen Konzeption und hohen Tilgungsleistungen von 2,5 Prozent jährlich. Wir profitieren davon, dass es sich um ein besonderes Marktsegment handelt, das nicht so überlaufen ist und spezielle Immobilien-Kompetenzen erfordert. Unser Vorteil im Einkauf liegt in einem sehr guten Marktzugang zu den großen Handelsunternehmen, zu regionalen Projektentwicklern und privaten Eigentümern. Deshalb müssen wir nicht immer in die großen Bieterunden, sondern erreichen auch Verkäufer, denen es wichtig ist, dass die abgegebene Immobilie nachhaltig gut gemanagt wird.

Mal angenommen ich wäre Ihr netter, freundlicher und gern gesehener Nachbar. Welche Gründe würden Sie mir dann für eine Investition in den Pluswertfonds No. 173 erklären, auf welche Risiken würden Sie ohne Umschweife hinweisen?

Jörn Burghardt

Ich habe in der Tat ein gutes Verhältnis zu meinen Nachbarn und werde selbstverständlich gerne auf die Vorzüge unseres neuen Fonds hinweisen. Der Publikumsfonds PWF 173 investiert in ein Fachmarktzentrum in Landstuhl. Das Objekt ist rund zehn Jahre vermietet. Die Mieter Kaufland und toom Baumarkt sind attraktiv und bonitätsstark. Es ist der führende Versorgungsstandort der Region mit hohen Besucherfrequenzen.

Neben all diesen Vorzügen handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung. Es gibt entsprechend makro- und mikroökonomische Risiken, die Folge einer jeden Investitionsentscheidung sind. Mit dem Pluswertfonds 173 haben wir aber sichergestellt, dass das Chancen-Risiken-Verhältnis günstig ist. Über diese Aspekte würde ich meinen Nachbarn selbstverständlich auch aufklären. Die wichtigste Regel bei der Vermögensanlage ist deshalb die Diversifikation über verschiedene Assetklassen, Branchen, Regionen und Anlagehorizonte.

Herr Burghardt, wir bedanken uns für das freundliche Gespräch und wünschen Ihnen und dem Team der Hahn Gruppe weiterhin alles Gute.

FondsMedia GmbH
info@fondsmedia.com
www.fondsmedia.com