

„Wir geben Gas!“

INSTITUTIONELLE ANLEGER ■ Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe beschreitet mit ihrer 2014 gegründeten Immobilientochter Hanse Merkur Grundvermögen AG neue Wege in der Immobilienanlage. Lutz Wiemer, Vorstand der Tochtergesellschaft, spricht über Hintergründe und Ziele des neu aufgestellten Immobilienengagements der Versicherungsgruppe.

Herr Wiemer, die Hanse Merkur Versicherungsgruppe hat ihre Immobilienaktivitäten vor gut einem Jahr in der neuen Tochter Hanse Merkur Grundvermögen gebündelt. Was waren die Gründe für dieses Vorgehen?

Lutz Wiemer: Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe wächst seit über zehn Jahren überdurchschnittlich erfolgreich. Das Prämienvolumen konnte seit 2002 verdreifacht, die Konzern-Eigenkapitalbasis mehr als versechsfacht werden. Der Kapitalanlagebestand wurde im selben Zeitraum von unter drei Milliarden Euro auf aktuell circa 7,4 Milliarden Euro gesteigert.

Es ergab sich also zwangsläufig die Grundsatzfrage, ob man das Management der Kapitalanlagen externen Dienstleistern überlässt oder eine eigene Asset-Management-Plattform etabliert. Für den Wertpapier- und Aktienbereich wurde daher bereits 2009 die HM Trust AG gegründet. Im Immobilienbereich wurde nun mit der Gründung der Hanse Merkur Grundvermögen AG konsequent nachgerüstet.

War man unzufrieden mit der Performance der indirekten Vehikel, in die die Hanse Merkur bereits investiert ist und/oder mit der Leistung der mit der Umsetzung der eigenen Immobilienziele betrauten Asset- und Fondsmanager?

Lutz Wiemer: Weder noch. Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe hat 2014 beschlossen, Asset Management als eigenständiges strategisches Geschäftsfeld zu

definieren. Die Aktivitäten im Immobilienbereich sollen deutlich forciert, die Immobilienquote soll erhöht werden. Wir sind der Meinung, dass wir für das gewünschte, qualitätsbewusste Wachstum eine erfahrene, starke eigene Mannschaft brauchen. Deshalb wurde die Hanse Merkur Grundvermögen etabliert.

Die Hanse Merkur Grundvermögen legt Spezialfonds für die Muttergesellschaft auf, an denen sich auch Drittinvestoren beteiligen können. Welche Fonds hat Ihr Unternehmen bislang aufgelegt? Wie sieht die Investitionsstrategie jeweils aus? Wie groß sollen diese Fonds werden? Und wie viel wurde bislang bereits investiert?

Lutz Wiemer: Wir starten zunächst mit drei offenen Immobilien-Spezial-AIF. Der HMG Grundwerte Büro Deutschland soll insgesamt circa 500 Millionen Euro in junge Büroimmobilien und Projektentwicklungen an den Top-7-Standorten in Deutschland investieren. Erste

Objekte hierfür haben wir in München und Stuttgart erworben. Auf – aus Einzelhandelssicht – besonders interessante Mittelstädte mit entsprechend nachfragestarkem Einzugsgebiet setzt unser zweiter Fonds, der HMG Grundwerte Shoppingcenter Deutschland. Mit den „Mercaden“ in Böblingen haben wir hierfür das erste Investment realisieren können. Auch für diesen Fonds liegt das Zielvolumen bei 500 Millionen Euro. In konventionelle Wohnanlagen, aber auch in „zielgruppenadäquate Wohnformen“ wie Studentenwohnungen, Seniorenwohnungen und Mikroappartements investiert der Spezialfonds HMG Grundwerte Wohnen Plus. Von dem geplanten Zielinvestment in Höhe von 200 Millionen Euro konnten wir bisher die Hälfte durch Käufe in Frankfurt am Main, Heidelberg, Bremen und Dresden realisieren. Bei der Auswahl der Standorte setzen wir hier auf die üblichen Verdächtigen: wachstumsstarke Ballungszentren und

Hanse Merkur Grundvermögen

Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe hat ihre Tochter Hanse Merkur Grundvermögen AG zum 1. Juli 2014 gegründet. Damit wurden sämtliche Immobilienaktivitäten des Versicherers unter einem Dach gebündelt. Die Hanse Merkur möchte ihre Engagements im Immobilienbereich deutlich ausbauen, wie man ankündigt. Lutz Wiemer MRICS (48) ist zum 1. November 2014 zum Vorstand der Tochtergesellschaft bestellt worden. Derzeit ist die Mannschaft der Hanse Merkur Grundvermögen 20 Köpfe groß. Operativ an den Start gegangen ist die neue Gesellschaft im Januar 2015. Der Immobilienbestand der Hanse Merkur-Gruppe umfasst aktuell ca. 0,65 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Immobilienquote von rund 8,8 Prozent.



Lutz Wiemer

FOTO: HANSE MERKUR GRUNDVERMÖGEN

Lutz Wiemer lenkt die Geschicke der neu gegründeten Hanse Merkur Grundvermögen seit November 2014. Zuvor war er Geschäftsführer und Chief Investment Officer beim Fondshaus Hamburg Trust, für das er seit September 2007 wirkte. Zwischen Oktober 2004 und August 2007 war er als Geschäftsführer im HSH-Nordbank-Konzern (HSH N Immobilienmanagement GmbH) tätig. Seine beiden ersten Karrierestationen führten ihn zur Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG in Hamburg – dort hatte er von Anfang 1996 bis Herbst 1999 die Position des Leiters Gewerbeimmobilien inne – sowie zum Munich-Re-Konzern, wo er von 1999 bis 2004 die Geschäfte der MEAG Real Estate Hamburg GmbH führte. Lutz Wiemer wird seit vielen Jahren von einem eingespielten Team erfahrener Investment- und Asset Manager begleitet.

dynamische Universitätsstädte. Über alle Fonds haben wir im ersten Halbjahr 2015 circa 350 Millionen Euro investiert.

II Wird die Hanse Merkur Grundvermögen der Immobilienwirtschaft auch im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung als Partner zur Verfügung stehen?

Lutz Wiemer: Die Hanse Merkur betätigt sich schon seit einigen Jahren als Finanzierungspartner bei ausgewählten Entwicklungen und Projekten, in durchaus unterschiedlichen Konstellationen. Auch auf diesem Gebiet wollen wir weiter wachsen, schwerpunktmäßig bei der Finanzierung solcher Immobilien, die für uns auch als Investor interessant sind.

II Die HMG bietet ihre Leistungen auch Dritten an. Wurden bereits fremde institutionelle Anleger als Investoren gewonnen? In welcher Höhe liegen Eigenkapitalzusagen – von Dritten und/oder dem Mutterkonzern – vor?

Lutz Wiemer: Von der Hanse Merkur Versicherungsgruppe liegt im ersten Schritt eine Eigenkapitalzusage in Höhe von 400 Millionen Euro vor. Wir nutzen diese finanzielle Kraft, um geeignete Immobilien für unsere Spezialfonds zu erwerben. Durch die bislang realisierten Investments haben wir eine gute Basis geschaffen, um in den nächsten Monaten potenzielle Co-Investoren anzusprechen.

II Die Hanse Merkur Grundvermögen ist als Tochter eines institutionellen Investors gleichsam näher dran an der Quelle des investierten Geldes. Ist sie darum auch ein besserer, weil möglicherweise verantwortungsvollerer Asset Manager? Mit welchen Pfunden können Sie im Wettbewerb um Investorengelder sonst noch wuchern?

Lutz Wiemer: Erstens: Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe wird sich an allen

von uns aufgelegten Sondervermögen langfristig und nennenswert – im Regelfall mit einem Anteil zwischen 20 und 30 Prozent – beteiligen. Zweitens: Investment hat Vorrang vor Vertrieb. Wir verkaufen keine Strategien, Simulationen, Animationen, keine „bunten Bilder“. Wir zeigen die konkreten Assets und rufen zugesagtes Eigenkapital auch ab. Drittens: Wir können auf ein langjährig eingespieltes, institutionell erfahrenes Team setzen. Kontinuität und Stabilität werden uns auszeichnen: bei den Immobilieninvestitionen, aber auch beim Schlüsselpersonal.

II Fungiert die HMG auch als Kapitalverwaltungsgesellschaft oder bedient man sich einer Service-KVG?

Lutz Wiemer: Wir konzentrieren uns auf unsere Funktion als Investment- und Asset Manager. Die Aufgabenstellungen der Kapitalverwaltungsgesellschaft und der Verwahrstelle werden durch externe Dritte wahrgenommen. Wir schaffen durch die strikte Trennung der Funktionen ein Höchstmaß an Transparenz und halten sie deshalb für besonders investorenfreundlich.

II Wie stark will die Hanse Merkur ihr Immobilienengagement beziehungsweise die Immobilienquote ausbauen? Wie viel Geld soll entsprechend in diese Asset-Klasse fließen?

Lutz Wiemer: Die Hanse Merkur Versicherungsgruppe will ihren Immobilienbestand deutlich ausbauen. Wir haben zum Zeitpunkt der Gründung der Hanse Merkur Grundvermögen einen über viele Jahre gewachsenen Immobilienbestand mit einem Marktwert von etwas unter 500 Millionen Euro ins Management übernommen. Im ersten Halbjahr 2015 haben wir bereits für circa 350 Millionen Euro Immobilien beziehungsweise Pro-

jektentwicklungen erworben. Dies zeigt: Wir geben Gas! Unsere Spezialfonds sollen innerhalb der nächsten zweieinhalb Jahre voll investiert sein und das insgesamt geplante Investmentvolumen von 1,2 Milliarden Euro erreicht haben.

II Welche Renditevorstellungen hat der Mutterkonzern an seine Immobilienengagements? Oder andersherum: Welche Renditen können Sie Drittkunden in Aussicht stellen?

Lutz Wiemer: Wir investieren überwiegend in absolut neuwertige Objekte und Projektentwicklungen an guten Standorten, wollen so ein besonders zukunftsfähiges, sicheres Portfolio aufbauen. Qualität und Sicherheit haben ihren Preis: Wir streben jährliche Ausschüttungen zwischen vier und fünf Prozent an.

II Ist die Hanse Merkur Versicherungsgruppe als institutioneller Anleger anderen Immobilien-Asset-Managern respektive -Fondsmanagern mit Gründung der HMG verloren gegangen?

Lutz Wiemer: Nicht zwangsläufig. Die Asset-Klassen, die für uns aktuell im Fokus stehen – Wohnen, Büro und Handel in Deutschland – werden wir mit überzeugender Qualität durch die Hanse Merkur Grundvermögen abdecken. Ob es darüber hinaus sinnvoll sein kann, unser Portfolio mittelfristig breiter zu diversifizieren, werden wir zu gegebener Zeit und ganz unaufgeregt diskutieren. In diesem Fall könnten auch Angebote externer Asset Manager für uns interessant werden. Wir wissen, was wir können. Und wir wissen, was Andere besser können. Oberstes Ziel ist immer die Erzielung einer bestmöglichen Performance für unsere Anleger. **II**

Das Gespräch führte Harald Thomeczek.