



Rendite mit Kitas

Investoren tun sich immer schwerer damit, attraktive Büro- und Wohnimmobilien zu vertretbaren Preisen zu akquirieren. Damit geraten verstärkt Nischenimmobilien in den Blick. Besonders intensiv befassen sich Investoren derzeit mit Kindertagesstätten – und erste Anleger investieren sogar in Schulen.

Vom Frühjahr 2020 an werden am Mariendorfer Weg in Berlin 70 Kleinkinder toben, frühstücken, Mittagsschlaf halten – und so nebenbei drei Sprachen lernen. Denn die Kindertagesstätte des deutsch-skandinavischen Bildungsträgers Lillebror UG setzt auf ein dreisprachiges Konzept mit Deutsch, Englisch und Dänisch. Gebaut wird die Kita nicht etwa von der öffentlichen Hand, sondern von einem privaten Projektentwickler: Die Betreuungsstätte ist Teil des Wohnquartiers Neumarien, das die zur Vonovia gehörende BUWOG Group realisiert.

Doch nicht nur Projektentwickler befassen sich mit Kindertagesstätten, sondern auch Investoren, die eine sichere Kapitalanlage suchen. So hat zum Beispiel die Immobilienberatungsgesellschaft Aengevelt nach eigenen Angaben allein in den letzten Monaten mehr als ein halbes Dutzend Kitas an Investoren vermittelt. „Käufer sind häufig Family Offices, die mit relativ geringer Rendite gut leben können und den Erwerb auch mit eigenem Sozialengagement verbinden“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Lutz Aengevelt. Doch auch Privatpersonen engagieren sich in diesem Segment: Das Hamburger Crowdfundingportal EXPORO hat 2018 eine Anleihe aufgelegt, mit der sich Anleger an einer Kindertages-

stätte in Hamburg-Winterhude beteiligen können.

Großer Bedarf, der weiter steigt

Hintergrund dieses Interesses ist der hohe Bedarf an zusätzlichen Kindertagesstätten. Seit 2013 hat nämlich jedes Kind ab einem Jahr einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz. Die Anzahl der Betreuungsplätze für unter Dreijährige hat sich deshalb nach Angaben des Deutschen Städtetages in den vergangenen zehn Jahren auf rund 790.000 mehr als verdoppelt. Doch das reicht nicht aus: Wie das Institut der deutschen Wirtschaft (IW Köln) ausgerechnet hat, fehlen bundesweit noch immer 273.000 Kitaplätze für unter Dreijährige.

Die „nachhaltige und steigende Nachfragesituation“ nennt denn auch Markus Habbig, Leiter Real Estate bei der Gothaer Asset Management AG, als einen der Gründe, warum das Unternehmen 2018 einen Kita-Fonds aufgelegt hat. Es handelt sich dabei um einen Spezialfonds mit einem Volumen von bis zu 100 Millionen Euro, der ausschließlich mit Eigenkapital der Gothaer Versicherung arbeitet und bundesweit in Kindergärten investiert. Ein erstes Portfolio

mit neun Objekten in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg befand sich laut Markus Habbig zu Beginn dieses Jahres in fortgeschrittener Prüfung.

Als großen Vorteil der Kitas sieht die Gothaer den „langfristigen und konjunkturunabhängigen Investmentansatz“. Dabei gebe es nur eine geringe Korrelation zu anderen Assetklassen, erläutert Markus Habbig. „Das Investment kann also für sich betrachtet werden und bildet eine ausgezeichnete Diversifizierungsmöglichkeit mit stabil laufenden Erträgen bei geringer Schwankung der Entwicklung von Mieten und Kapitalwerten.“

Ganz ähnlich formuliert das Achim Gräfen, Vorstand der OMEGA Immobilien Kapitalverwaltungs AG. Kitas sind nach seinen Worten für Investoren „vor allem deshalb attraktiv, weil das Investment eine hohe Sicherheit bei gleichzeitig gutem Ertrag verspricht“. OMEGA hat im Herbst 2018 einen Kita-Spezialfonds aufgelegt, der als alleinigen Investor das VZN Versorgungswerk der Zahnärztekammer Nordrhein hat. Der Fonds sieht ein Investitionsvolumen von rund 55 Millionen Euro vor, das in Kitas im Rheinland investiert werden soll.

Auch Achim Gräfen betont, dass die Nachfrage nach Kitaplätzen weitestgehend unabhängig von der Konjunktur sei. „Da-

rüber hinaus sichert der Gesetzgeber die Mietzahlungen seitens der Kommunen ab.“ Und dann habe die Kinderbetreuung auch noch den Vorteil, nicht digitalisierbar zu sein. „Die Nachfrage nach entsprechenden Räumen kann nicht ins Internet oder ins heimische Wohnzimmer verlagert werden“, verdeutlicht dies der OMEGA-Vorstand. „Die Renditeperspektiven von Kitainvestments sind aus dieser Perspektive deutlich positiver als die für Büros oder Handelsimmobilien.“

Zweite Welle der Kita-Fonds

Allerdings sind die jetzigen Fondsinitalatoren nicht die ersten, die den Reiz der Kitas erkannt haben. Bereits vor einigen Jahren gab es eine erste Welle der Kita-Investitionen. So legte die in Luxemburg ansässige AviaRent 2011 den Fonds Kinderwelten auf, der in der Folge in 22 Einrichtungen investierte, 2017 aber an den französischen Asset Manager Primonial verkauft wurde. 2012 folgte die Habona Invest GmbH mit ihrem Kita Fonds 01, der sich an Privatanleger richtete und 2015 mit insgesamt sieben Objekten im Portfolio geschlossen wurde.

Ein Nachfolgeprodukt hat Habona nicht geliefert. „Wir haben allein aufgrund des hohen Preisniveaus und der eingeschränkten Verfügbarkeit von passenden Grundstücken davon abgesehen, einen weiteren Fonds aufzulegen“, sagt Guido Küther, geschäftsführender Gesellschafter von Habona Invest. Der Kita Fonds 01 sei für die Anleger jedoch ein voller Erfolg und habe bisher neben der prospektgemäßen Ausschüttung von fünf Prozent pro Jahr auch einen hohen Wertanstieg verzeichnet. Dem Thema Kindertagesstätten ist Habona im Übrigen



Achim Gräfen
Quelle: OMEGA

treu geblieben: „Wir sind dazu übergegangen, ausgewählte Kitas außerhalb eines Fonds-Konzeptes zu entwickeln“, sagt Guido Küther.

Nischensegment mit Tücken

Nicht nur Guido Küther stellt fest, dass der Preisauftrieb auf dem deutschen Immobilienmarkt Kitas erfasst hat. „Natürlich sind auch in diesem Nischensegment die Preise in den vergangenen Monaten gestiegen“, bestätigt OMEGA-Vorstand Achim Gräfen. Entsprechend wachsen die Renditen nicht in den Himmel. Aengvelt beziffert die Bruttoanfangsrendite für eine jüngst verkaufte Kita in einer Ruhrgebietsstadt auf 4,4 Prozent. Welche Rendite OMEGA anstrebt, verrät Achim Gräfen nicht. Allerdings müssten Kitas als Betreiberimmobilien ohnehin ganz anders kalkuliert werden. „In puncto Ertragshorizont“, sagt Achim Gräfen unter Verweis auf die hohe Investitionsicherheit, „sollte man Kindertagesstätten eher mit langfristigen Rentenpapieren ver-

gleichen“ – wobei die Rendite „deutlich höher“ sei als die von Rentenpapieren.

Wie alle Betreiberimmobilien stellen Kindertagesstätten jedoch besondere Herausforderungen an Investoren. So müsse man die „Regulatorik des Bildungswesens und deren Unterschiede in den einzelnen Bundesländern“ kennen, nennt Achim Gräfen ein Beispiel. Sein Rat: „Investoren, die in Kitaimmobilien investieren wollen, sollten sich in jedem Fall das spezifische Know-how und das notwendige Netzwerk mit einem Fondsmanager einkaufen.“

Eine Herausforderung stellt zudem die Kleinteiligkeit dieser Immobilienart dar, beträgt doch das durchschnittliche Investitionsvolumen pro Objekt nur 2,5 bis 4,5 Millionen Euro. „Tatsächlich ist die Prüfung und Identifikation aufgrund der Granularität erschwert“, räumt Markus Habbig von der Gothaer Asset Management AG ein. Diesen „erhöhten Aufwand im Deal-Sourcing“ rechtfertigten aber die Vorteile von Kitas.

Doch was passiert eigentlich, wenn es eines Tages wieder weniger Kinder geben sollte und nicht mehr alle Kitas benötigt werden? Hier fahren die Investoren zweigleisig: Zum einen achten sie auf langfristige Mietverträge von in der Regel mindestens 20 Jahren. Weil die Fonds weniger lang laufen, erwarten sie dadurch einen problemlosen Wiederverkauf. Zum anderen setzen die Fondsinitalatoren auf die Möglichkeit einer anderen Nutzung. „Aufgrund ihrer zentralen innerstädtischen Lage in Wohngebieten mit Wohnbaurecht auf verhältnismäßig großen Grundstücken ergeben sich für Kitas zahlreiche Drittverwendungsmöglichkeiten“, heißt es bei Habona Invest.

Neu im Blick: Schulen

Derweil richten manche Investoren ihren Blick bereits auf eine verwandte Nutzungsart. OMEGA spricht nach Angaben von Achim Gräfen derzeit nicht nur potenzielle Investoren für ein weiteres Kita-Portfolio an, sondern erwägt auch den Einstieg in Schulgebäude. „Zahlreiche Schulen sind marode“, gibt er zu bedenken. Und sogar der Neubau von Schulen kann ein Betätigungsfeld für private Investoren sein. Davon ist jedenfalls das schwedische Unternehmen Hemsö überzeugt: Seine deutsche Tochtergesellschaft Hemsö GmbH errichtet im brandenburgischen Zossen in einem Joint Venture mit der Zossener Wohnungsbau GmbH (ZWG) für 47 Millionen Euro eine Schule für tausend Jugendliche inklusive Aula und Mensa.

Christian Hunziker



Das Gebäude stammt aus dem Kita Fonds 01 von Habona.
Quelle: Habona