

# Beyond Bilbao

Über Umbrüche,  
Wertschätzung und die  
Flüchtigkeit des Geldes

---

On radical change, values, and  
the transience of money

Interview mit | with  
Ulrich Höller, ABG Group

---

von | by Nadin Heinich



**Seit Januar 2020 sind Sie geschäftsführender Gesellschafter der ABG Real Estate Group. Warum die ABG?**

**Was treibt Sie persönlich an?**

Die ABG gibt es seit über fünf Jahrzehnten. Das ist in der Immobilienbranche ganz selten. Dann auch noch mit größter Kontinuität und ohne jede negative Schlagzeile. So eine Tradition erfolgreich in die Zukunft fortzuführen, ist eine tolle Herausforderung und begeistert mich. Herr Dr. Walter Wübben, Hauptgesellschafter seit fast 30 Jahren, war bereits seit Längerem mit mir über die mögliche Nachfolge im Dialog.

Wir haben eine starke Marktpräsenz mit fünf Niederlassungen in Deutschland: München, die ursprüngliche Keimzelle, Hamburg, Berlin, Köln und seit Kurzem auch wieder Frankfurt. Unser Projektentwicklungsvolumen umfasst aktuell über 2,7 Milliarden Euro, davon etwa 70 Prozent im gewerblichen und rund 30 Prozent im wohnungswirtschaftlichen Bereich. Es handelt sich um 17 Projekte von 60 bis 450 Millionen Euro. In dieser Größenordnung, mit dieser Substanz gibt es nur wenige Projektentwickler in Deutschland.

**Wie möchten Sie das Unternehmen konkret weiterentwickeln?**

Die Unternehmens-DNA ist die Entwicklung großer Immobilienprojekte. Das wird so bleiben, damit ist das Unter-

Mai 2020

**Was hat sich hinsichtlich Ihrer Ziele zur Weiterentwicklung der ABG durch die Corona-Pandemie geändert? Inwieweit hat sich Ihr Tagesgeschäft verändert?**

Die langfristig angelegte Strategie der ABG Real Estate Group mit den großen Developments und der ergänzenden Etablierung eines Investmentbereiches über die ABG Capital bleibt vollkommen identisch. Hier hat sich nichts geändert. Die Corona-Auswirkungen sind deutliche Marktveränderungen in vielen Bereichen, die wir momentan beobachten. Eine Bewertung wird frühestens ab dem Spätherbst möglich sein. Dennoch haben wir aktuell bereits in eine Primeobjekt investiert und den BHF-Tower in Frankfurt erworben, den wir nach Auszug des Mieters auf höchstem Standard neu konzipieren und revitalisieren. Die Baustellen haben, übrigens nicht nur bei uns, im Hinblick auf die Umstände ausgesprochen gut funktioniert.

nehmen sehr erfolgreich. Ein erster wichtiger Schritt war die Umbenennung in ABG Real Estate Group, um auch zukünftige Strukturen besser zu dokumentieren. Die signifikanteste Weiterentwicklung wird die Öffnung hin zu Bestandshaltung und Asset-Management sein. Unter ABG Capital wird ein neuer Unternehmensbereich aufgebaut. Das viele institutionelle Kapital, das nach Anlage sucht, sucht auch nach Management. Nicht nur Asiaten, auch deutsche Pensionsmanager, Versorgungswerke, die beispielsweise in Top-Städten Immobilien erwerben möchten, haben schwerlich die Kapazitäten, diese zu akquirieren sowie erst recht nicht, sie zu bewirtschaften und managen.

**Welche Rolle spielt der architektonische Anspruch?**

Die ABG steht für Qualität, Nachhaltigkeit und Substanz. Unser neues Leitbild „Raum für Werte“ bedeutet zweierlei: einen wertvollen, nachhaltigen Umgang mit der gesamten Öffentlichkeit und den Kunden, aber auch Werterhalt des Objektes selbst. Die ABG baut ausschließlich mit bekannten, renommierten nationalen wie internationalen Architekten – jedoch nie bevorzugt architektonische Extravaganzen. Es geht nicht um das exaltierteste Gebäude. Als Privatmensch finde ich Archi-

tekten wie Santiago Calatrava spektakulär. Möchte ich nachhaltig so bauen? Nein, zumindest überwiegend nicht!

**Diesen Ehrgeiz haben Sie nicht?**

Nein. Weil ich manche der sogenannten Stararchitekturen auch kritisch sehe. Ich sehe eine Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit für Städte, mit Gebäuden ein architektonisches Ausrufezeichen zu setzen, insbesondere für öffentliche Nutzungen wie Museen, Konzerthäuser. Das ist auch für mich ein maßgeblicher Grund, in andere Städte zu reisen. Als ABG Group, die die Gelder ihrer Kunden vernünftig investieren und die zum Teil anspruchsgerecht mit spannender Architektur für die Mieter bauen will, habe ich einen differenzierten Blick auf exaltierte Architektur. Unsere Gebäude müssen sinnvoll und nachhaltig viele Jahre genutzt werden können, mit wirtschaftlich maßvollen Kosten für die Instandhaltung.

**Die ABG hat bislang vollkommen unter dem Radar gearbeitet. Keine Öffentlichkeitsarbeit. Auf der alten Website war nicht erkennbar, wer das Unternehmen führt. Kann sich ein Immobilienunternehmen in dieser Größe das heute noch leisten?**

Auf die Zukunft gerichtet: Nein. Wir Immobilienunternehmen stehen im öffentlichen Raum. Wir müssen mit einer großen Bandbreite an Stakeholdern arbeiten, der Öffentlichkeit, der Politik, unseren Kunden, sei es Mieter oder Investor. Eine gewisse Transparenz und Kommunikation sind unabdingbar. Die ABG, die sich bislang ausschließlich auf die inhaltliche Arbeit konzentrierte, hat sich inzwischen auch nach diesen Kriterien geöffnet.

**Wieso war die Kommunikation mit der Öffentlichkeit für Immobilienunternehmen lange Zeit nicht notwendig?**

Immobilien galten lange als unsexy. Wenn es sich nicht um außergewöhnliche Projekte mit großer gesellschaftlicher Brisanz handelte – in meiner alten Heimatstadt Trier habe ich ein kurfürstliches Palais umgebaut, da waren alle auf den Barrikaden – gab es keine öffentlichen Diskussionen. Nach dem verlorenen Krieg bis tief in die Siebzigerjahre ging es um den reinen Wiederaufbau. Erst in den vergangenen 25 Jahren ist die architektonische und städtebauliche Qualität stärker in den Vordergrund gerückt. Dazu kam der Bilbao-Effekt. Städte, Entwickler, Investoren haben erkannt, welche Vorteile spekta-



Seite | Pages 18 – 19  
VoltAir. J. Mayer H. und Partner / ABG.  
Berlin, Fertigstellung (geplant) Ende 2021  
| Expected completion: late 2021



Deutschlandhaus. Hadi Teherani/ABG. Hamburg, Fertigstellung (geplant) Ende 2022 | Expected completion: late 2022

kuläre gute und spannende Architektur bringt.

Seit der Finanzkrise vor zehn Jahren hat die „Assetklasse Immobilie“ – ich drücke mich bewusst so gespreizt aus – gegenüber den sonstigen Geldanlageklassen dramatisch an Zuwachs gewonnen. Selbst bei den heutigen Preisen ist die Rendite von Immobilien deutlich höher als etwa die von Bundesanleihen. Viele große Kapitalsammelstellen haben die Immobilienanlage anfangs als eine attraktive Ergänzung und jetzt als einen Schwerpunkt entdeckt. Deswegen fließt weltweit so viel Geld in Immobilien. Deutschland gilt nach wie vor als ein sicherer Hafen. Wo wollen Sie sonst auf der Welt investieren? Daher kommen deutlich über 50 Prozent der Anleger in Deutschland aus dem Ausland. Wenn Sie die großen Milliardentransaktionen am hiesigen Immobilienmarkt in der heißen Jahresendphase 2019 analysieren, sehen Sie ganz viel asiatisches Geld.

Jetzt stehen wir wieder beschleunigt auch durch die Corona-Pandemie an einer Zeitenwende, vor allem mit Hinblick auf die Wohnungsnot, aber auch den Klimawandel. Die Öffentlichkeit will und wird da mitreden.

### **„Wir sind alle so sehr mit Geldverdienen beschäftigt, dass wir nicht genügend an die Verbesserung unseres Images denken.“ Wie stark treibt die Branche das Thema wirklich um?**

Image ist zu kurz gegriffen. Ich würde es lieber als „unser Bild in der Öffentlichkeit“ formulieren. Das interessiert die Branche leider noch zu wenig, weil es zu viele Partikularinteressen gibt. Warum? Unsere Branche ist extrem diversifiziert. Es gibt nicht wie in der Autobranche zehn Unternehmen, die alle Autos in Deutschland herstellen und sich über ihr öffentliches Bild abstimmen. Bei uns gibt es hunderte Player, denn unser Produkt ist nun mal „immobil“ und lokal. Dazu über 50 Prozent internationale Investoren. Unser Leitverband Zentraler Immobilien Ausschuss ZIA hat zum Beispiel einen Kodex entwickelt, und arbeitet täglich an der Akzeptanz unserer Aktivitäten bei Politik und

Öffentlichkeit. In diesem aktuellen Umfeld ist das aber viel schwieriger.

Erst seit Anfang der 1990er-Jahre kann man in Deutschland Immobilienwirtschaft studieren, zunächst als Postgraduiertenstudium am Real Estate Management Institut der EBS Universität. Als ich 1994 an dieses Institut kam, war ich überrascht, wie akademisch ungebildet diese große Branche ist. Es gab damals auch keinen signifikanten Dachverband. Das alles hat sich dramatisch zum Positiven gewandelt. Heute können Sie Immobilienwirtschaft an einer Vielzahl von Hochschulen studieren. Die Branche ist für junge Leute inzwischen extrem interessant. Wir agieren deutlich transparenter und seriöser. Es gibt für fast alles Richtlinien und Normen. Dennoch ist die Immobilienbranche – meiner Meinung nach größtenteils zu Unrecht – vor allem durch die Wohnungsnot erneut in eine Buhmann-Rolle hineingeraten.

### **Was bedeuten die aktuellen politischen Entscheidungen bzw. Diskussionen in Berlin – Mietpreisbremse, Mietendeckel, Enteignung großer Wohnungsunternehmen. Sind das die richtigen Rahmenbedingungen, um dem Mangel an bezahlbarem Wohnraum entgegenzuwirken?**

Die Politik steht wahnsinnig unter Druck, auch wenn wir heute die Konsequenzen von Fehlentscheidungen spüren, von Anreizen, die teilweise vor 20 Jahren falsch gesetzt wurden. Die Wohnungsnot ist Wahlkampfthema, die Immobilienbranche als Gegner, nein sogar Buhmann auserkoren. Dem müssen wir uns alle stellen. Wir hatten – wie auch andere – schon einen Brandanschlag auf eine unserer Baustellen, bei einem großen Wohnungsbauprojekt mit dem wir, neben frei finanzierten, hunderte geförderte Wohnungen errichten und damit im Einklang mit den städtebaulichen sowie politischen Zielen sind.

Der Mietendeckel ist das falsche Instrument, weil investitionshemmend. Es wird weniger saniert und auch keine höheren energetischen Ziele verfolgt werden. Geld ist flüchtig. So wie Bundesanleihen nicht mehr attraktiv waren und das Geld in Immobilien umgelenkt wurde, genauso schnell kann es auch wieder umalokiert werden, wenn Immobilien unsicher werden. Es trifft nicht nur Immobilienunternehmen wie die ABG oder den amerikanischen und koreanischen Investor. Es trifft auch den Mehrfamilienhausbesitzer in Berlin, der nicht mehr modernisiert, weil er sich das nicht mehr leisten kann.

Wozu führt das? Polarisierend gesagt, bis hin zu den grauen Städten, die wir aus der DDR kannten. Sanierungen bleiben aus. Und bei Neubauten wird knallhart kalkuliert. Das führt zu Qualitätsverlust.

### **Sind bereits konkrete Auswirkungen der politischen Diskussionen spürbar?**

Ja. Wenn ich beispielsweise in Berlin ein Grundstück angeboten bekomme, weiß ich leider nicht mehr zu einhundert

Prozent, wie ich damit umgehen soll. Manche Dinge sind beschlossen, anderes noch in der Diskussion. Intransparenz und unsichere Rahmenbedingungen sind für Investments Gift. Der Wohnungsbau kann dadurch eine große Delle bekommen.

Jetzt haben wir eine Regierung aus CDU und SPD. Was, wenn die beiden ehemaligen großen Volksparteien weiter an Stimmen verliert? Was kommt mit den Grünen auf uns zu? Noch mehr Auflagen für den Klimaschutz, wie sind die bezahlbar? Und die Linken wollen viel enteignen. Die politischen Verschiebungen sorgen für Unsicherheit. Das Parteiensystem ist im Moment total zergliedert. Es gibt kaum noch Länder- und Kommunalparlamente, in denen nicht drei Parteien an der Regierung beteiligt sind. Wir haben in Deutschland immer noch wirtschaftlich, rechtlich, politisch sehr stabile Verhältnisse. Das müssen wir viel mehr schätzen und schützen. Es wäre jetzt an der Zeit, einen großen gemeinsamen Konsens zu finden, ein massives Wohninvestitionsprogramm, um die Lücken zu füllen.

### **Bis vor Kurzem war der Wohnungsmangel in den Städten eines der großen gesellschaftlichen Themen. Welche Herausforderungen sehen Sie durch die Pandemie auf die Immobilienbranche zukommen – auch mit Blick auf Ihre Erfahrungen aus der Finanzkrise 2008?**

Das ist jetzt meine fünfte große Krise im Immobilienbereich – bei einem Berufsleben von fast dreißig Jahren. Die erste war die Zeit der Sonderabschreibungen in den neuen Bundesländern 1995 bis 1996, die zweite Krise 2001 eine Mischung aus 9/11 und dem Niedergang der New Economy. Dann kam die große Finanzkrise vor knapp über zehn Jahren und jetzt die Corona-Pandemie. Jeder Krise ist anders. Das macht es schwierig in der Bewertung. Dennoch haben Krisen viel gemeinsam und ich kann die Erfahrung aus vergangenen Krisen sehr wohl verwenden. In einer solchen Zeit strömen tausende Analysen und Meinungen auf einen ein, gute wie schlechte, von „Weltuntergangsszenarien“ bis „alles geht weiter wie bisher“. Inzwischen kann ich Überreaktionen besser einschätzen, Verhaltensweisen von Wettbewerbern wie von Finanzpartnern früher adaptieren und bewusster darauf reagieren. Die Mechanismen sind oft dieselben, auch wenn Krisen sich in der Sache unterscheiden. Die ABG ist ein sehr erfahrenes Unternehmen – auch das hilft uns jetzt sehr.

### **Nach der letzten Finanzkrise ist viel Geld in Immobilien geflossen. Kann man jetzt bereits eine Prognose für die Immobilienpreise abgeben?**

Im Wohnbereich wird der Nachfrageüberhang und damit der Nachfragedruck weitestgehend erhalten bleiben. Ich glaube auch nicht, dass sich Homeoffice als ein relevanter Wettbewerber für Büroflächen entpuppt und sehr große Marktanteile binden wird. Ich halte dies für eine Chance der Flexibilität und Ergänzung. Man sieht, dass es als additives Element gut funktioniert. Früher ein theoretisches Modell, ist es jetzt praktisch getestet worden. Natürlich ist offen, in welchem Ausmaß Hotels weiter gefragt sein werden.

Das sind alles Grundprognosen. Für eine echte Bewertung im Sinne von Preisrelevanz ist es noch zu früh. Fakt ist, Immobilien werden begehrt bleiben. Im Moment wird Geld als Liquidität gehortet. Aber Sie sehen schon jetzt an den Aktienmärkten, dass trotz Krise der Anlagedruck einfach da ist.

BHF-Tower von Sep Ruf, Frankfurt am Main. ABG plant Neukonzipierung und Revitalisierung in den kommenden Jahren | BHF Tower by Sep Ruf in Frankfurt am Main. ABG is planning the building's revitalization and a new concept for its use in the coming years.



ENG

**Since January 2020 you have been Managing Partner of ABG Real Estate Group. Why ABG? What was your motivation for joining the company?**

ABG has existed for more than five decades. This is very rare in the real estate industry, as are its great continuity and lack of negative headlines. To successfully continue such a tradition into the future is a great challenge that I find inspiring. Dr. Walter Wübben, who has been the principal shareholder for almost 30 years, was in conversation with me about taking on this new role for quite some time.

We have a strong market presence with five branches in Germany: Munich, the original headquarters, then Hamburg, Berlin, Cologne, and more recently Frankfurt

May 2020

**What has changed in terms of your goals for the evolution of ABG, as a result of the COVID-19 pandemic? To what extent has it affected your day-to-day business activities?**

In terms of the long-term strategy of the ABG Real Estate Group with the big developments along with the establishment of an investment unit via ABG Capital has remained the same, nothing has changed. But the impacts of the pandemic include significant market changes in many areas, which we are currently observing. We won't be able to make an assessment until late fall at the earliest. Nevertheless, we recently invested in a prime object and acquired the BHF Tower in Frankfurt, which we will revitalize according to the latest standards and a new use concept once the current tenants move out. Incidentally, construction sites have functioned very well, and not only for us, considering the circumstances.

again. Our project development volume currently totals almost 2.7 billion euros, 70 percent of which is in the commercial sector and 30 percent in the residential sector. There are 17 projects ranging from 60 to 450 million euros. There are only a few project developers in Germany of this size and substance.

**What are some specific ways in which you would like take the company?**

The company's DNA is the development of large real estate projects. This will remain so, for this is behind the company's success. A first important step was changing its name to ABG Real Estate Group, in order to better document future structures. The most significant recent development has been expanding services to include building operations and management. A new business unit is being developed under the name ABG Capital. The large amount of institutional capital seeking investment is also looking for management. Not only Asian but also German pension managers – pension funds that may want to acquire property in top cities – hardly have the capacity to buy a property and certainly not to manage and operate it.

**What role does architectural quality play in your work?**

ABG stands for quality, sustainability, and substance. Our new mission statement – “Room for values” – places a focus on two things in particular: a sustainable, quality-oriented approach to the general public as well as to our clients, and also maintaining the value of the property itself. ABG builds exclusively with well-known, high-profile national

and international architects – but it's never been about architectural extravagance or the most imposing buildings. Personally, I'm a big fan of architects such as Santiago Calatrava. But do I want to build like that over the long term? No, at least not for the most part.

**You don't have that ambition?**

No, because I'm also critical of some of the so-called starchitects. I understand the need and logic for cities to make a statement with such buildings, especially for public use, like museums or concert halls. It also gives people, myself included, a reason to visit other cities. But as the ABG Group – which wants to invest its clients' money wisely and build architecture in a way that is both interesting and meets tenants' needs – I have a differentiated view of lofty architecture. Our buildings must be able to be used sensibly and sustainably over many years, with moderate maintenance costs.

**ABG previously operated under the radar. There was no PR; the old website didn't even disclose who was running the company. Can a real estate company of this size still afford to act like this today?**

With an eye on the future, the answer is No. Real estate companies are in the public sphere. We have to work with a wide range of stakeholders: the general public, politicians, and our customers, whether tenants or investors. A certain degree of transparency and communication is essential. ABG, which until now has focused exclusively on long-term, substantive work, has since become more open to reflect these criteria.

MainTor – The Riverside Financial District.  
KSP Jürgen Engel Architekten/GEG.  
Frankfurt am Main, 2019



**Why didn't real estate companies feel the need to communicate with the public for so long?**

Real estate was long considered unsexy. Projects weren't in the public eye unless it was something unconventional or controversial – for example, when we converted an electoral palace in my old home town of Trier, there was an uproar. In the wake of the Second World War until well into the 1970s, the focus was on reconstruction. Only in the last 25 years has quality become more of a priority. And then came the Bilbao effect. Cities, developers, and investors recognized the advantages of stunning, spectacular, quality architecture.

Since the financial crisis ten years ago, the “real estate asset class” – I'm deliberately overgeneralizing – has grown dramatically in comparison to other investment classes. Even at today's prices, the yield on real estate is significantly higher than that on government bonds, for example. Many large capital accumulators first discovered real estate investment as an attractive addition, and now it's the main focus – that's why so much money is poured into real estate worldwide. Germany is still considered a safe haven: where else in the world would you want to invest? As a result, well over 50 percent of investors in Germany come from abroad. If you look closely at the large billion-dollar transactions in the local real estate market in the hot year-end phase of 2019, you'll find a lot of Asian money.

Now we're again at a turning point, accelerated by the coronavirus pandemic, and especially with regard to the housing shortage, but also climate change. The public wants to and will have a say.