Im Blickfeld

Innovation I

Mietwohnung oder Eigenheim? Die Frage stellt sich vielen, ist aber in Wirklichkeit völlig überholt. Was den Wohnenden von heute tatsächlich beschäftigen sollte, ist, wie er morgen wohnen wird. Immer wieder gewinnen daher neue, ungewöhnliche und innovative alternative Wohnraumkonzepte an Aufmerksamkeit, so wie aktuell das sogenannte Haus auf Rädern – namentlich ein Öko-Wohnwagen.

Wer hier einen heruntergekommenen Wohnwagen à la Peter Lustig im Sinn hat, täuscht sich gewaltig – das Ganze mutet eher loftmäßig an. Im Mittelpunkt der Geschichte stehen ein schönes Leben, Glück und Zufriedenheit, und zwar für Bewohner wie Umwelt sowie vor allem Bewohner mitten in der Umwelt. Die Selbstreduktion auf das Wesentliche als glücksbringender Faktor – diese Werte bündelte vor zwei Jahren ein Wiener Start-up in einer Unternehmensphilosophie und gab dem Kind den Namen Wohnwagon. Aufgabe: Die zum Trend zu erhebende Selbstreduktion als Luxus, als Lebensart, die den ohnehin in der Beliebtheitsskala der Gesellschaft stetig steigenden grünen Gedanken bedient. Natürliche Rohstoffe, regionale Partner, echtes Handwerk und das Schonen der Ressourcen zimmerten den ersten Wohnwagon-Prototyp von 15 bis 33 Quadratmetern Nutzfläche zusammen.

Wie gesagt, ein Loft: außen holzvertäfelt und Panoramaglasfronten, innen individuelle Raumaufteilung, maßgeschneiderte Möbel, um den kleinen Raum optimal zu nutzen. Vollkommen energieautark, ausgestattet mit Fotovoltaik, Bioethanolkocher, Holzbefeuerung, Wasserkreislauf, Badeofen, ... und in der Tat überall an einem Tag aufbaubar. Die neue Freiheit als weiterer glücksbringender Faktor.

Das Feedback gibt der Sache recht: Der erste Wohnwagon-Prototyp wurde im Jahr 2013 per Crowdinvesting finanziert, das zweite Crowdinvesting wurde soeben mit rund 200 Investoren und 140 000 Euro für Phase zwei, der Serienfertigung, abgeschlossen.

Klingt interessant. Stellt sich nur noch die Frage, ob das Plätschern des Wassers, wenn man auf der Terrasse inmitten einiger Enten sitzt und einfach – wenn es zu heiß wird – quasi vom Balkon springen kann, noch interessanter ist.

Vor allem in Hafen- und Kanalbereichen im Norden der Republik haben mittlerweile schwimmende Domizile ihren Platz gefunden. Auch sie haben mit dem traditionellen Hausboot nichts mehr gemein: durchdesignte kubistische Kleinvillen aus Glas, Holz und Edelstahl – ein Loft auf einem Steg. Wohnen, um zu Regenerieren – das Wasser mit seiner bekanntermaßen beruhigenden Wirkung macht es möglich. Und dank der vielen Quadratkilometer ungenutzter Wasserflächen schreitet die Erschließung von ganzen Wohnanlagen auf dem Wasser voran.

Mittlerweile gibt es Unternehmen, die sich eigens auf die Umsetzung dieser Wohnträume spezialisiert haben. Ein solcher Projektentwickler ist die Floating Houses GmbH, die deutschlandweit bislang bereits mehr als ein Dutzend Wassersiedlungsprojekte umsetzen konnte. Schwimmende Häuser und Wohnanlagen in Ufernähe inklusive Rundumversorgung mit Zugangswegen, Bebauung der Landflächen, Stellplatzanlagen – auch hier stehen Ökonomie und die Freiheit inmitten der Natur an erster Stelle.

Klingt doch nach einem flexiblen Anlageprojekt für Investoren, die mangels Alternativen aufgrund niedriger Zinsen auf der Suche nach einer lohnenswerten Investition sind!? Investiert werden kann dabei einmal in die Hausboote an sich. Besonders empfehlenswert ist dabei die Investition in ein Hausboot als Ferienobjekt. Schon jetzt übersteigt nach Angaben von Floating Houses hier das Angebot die Nachfrage bei Weitem.

Die Auslastung gerade an der Ostseeküste und naturnahen Seengebieten ist deutlich. Aber auch in die Landflächen, Häfen und Marinas kann das Kapital fließen, wobei der Profit für alle Parteien auf der Hand liegt: Der Eigentümer des Standortes profitiert von der Steigerung der Attraktivität beispielsweise seiner Hafenanlage durch eine mögliche Wasserquartiersentwicklung, und die Besitzer oder Mieter der Hausboote profitieren von Angeboten wie Restaurants, Spas oder angegliederten Einzelhandel. Besonders für Feriengäste sind diese Einrichtungen bei der Wahl ihres Urlaubsdomizils entscheidend und ausschlaggebend für eine ganzjährige Auslastung der Objekte. Das alles kommt wiederum dem Investor zugute. Und wie es bei einem Nischen(unter-)segment so ist, ist in Sachen Renditen noch einiges zu holen.

Und auch als Chance für die öffentliche Hand kann das Ganze verstanden werden. Beinahe jede Kommune und Gemeinde verfügt über brachliegende Wasserflächen, bestehende Häfen, alte Militärgelände oder Kanäle und leerstehende Grundstücke – also über Möglichkeiten, aus nutzlosen Gebieten neue, alternative, innovative Wasserstadtquartiere für Anwohner und Touristen zu gestalten.

Also: Wohnen auf Rädern oder auf dem Wasser? Oder bleibt es doch bei den eigenen vier Wänden aus Beton? mb

Innovation II

Apropos Feriendomizil. Wer bei den Stichworten: Duft des Meeres, Geschrei der Möwen, dem leisen Rauschen der Wellen, barfuß im Sand sitzend, Muscheln zwischen den Zehen, an Finanzierungen denkt, dem kann ja eigentlich nicht mehr geholfen werden – könnte man denken. Doch gerade derjenige, der innerhalb der letzten vier Jahre seine Gedanken dorthin schweifen ließen, wo nicht nur er selbst, sondern vor allem der gemeine Mieter gern Urlaub macht, hat mal wieder alles richtig gemacht.

Ferienimmobilien stehen bei privaten Anlegern hoch im Kurs – was wie bei all den anderen ihrem Nischendasein entwachsenen Assetklassen dem Phänomen geschuldet ist, dass Anleger ob der unsicheren Finanzmarktsituation und der Niedrigzinsmisere einfach nicht mehr wissen, wohin mit ihrem Geld.

Laut einer Marktanalyse von Engel & Völkers und FeWo-direkt unter 4 410 Eigentümern von Ferienimmobilien kaufte jeder dritte heutige Eigentümer (32,1 Prozent) seine Immobilie innerhalb der letzten vier Jahre, jeder vierte plant den Kauf einer weiteren, und jeder siebte besitzt bereits mehr

als drei Objekte (15,6 Prozent). Geschuldet mag dies der grundsätzlichen Stabilität der Geldanlage bei Investitionen in Immobilien in Kombination mit dem persönlichen Profit aus dem Spaßfaktor sein, den die Kapitalanlage bereithält.

Nord- und Ostsee liegen dabei in der Gunst der Immobilienerwerber weit vorn. Das Verhältnis hat sich also umgekehrt: Wehe dem, der beim Ferienhäuschenerwerb nur an den eigenen Erholungsfaktor denkt! Die Wirtschaftlichkeit bestimmt heutzutage selbst die Urlaubsgeschicke.

War in früheren Erwerbsjahren vor 2010 die Immobilie nur für jeden fünften Käufer (19,4 Prozent) als Geld- und Kapitalanlage wichtig, steht dieser Faktor heute bei jedem dritten Investor an erster Stelle (32,2 Prozent). Für 46,2 Prozent der Käufer ist das wichtigste Anlagemotiv die Altersvorsorge, das im Vergleich mit dem Zeitraum vor 2010 um 14 Prozent zugenommen hat. Eine gewinnbringende Vermietung und Rentabilitätsaspekte sind für 27,2 Prozent wichtig. Immerhin ist es mit 60,2 Prozent doch noch die Mehrheit, die ihre erste Ferienimmobilie aus reinen Spaßentscheidungen für den eigenen Urlaub und für Vermietungen kauft.

Das Argument ist natürlich bei Betrachtung der Zweitimmobilienerwerber wieder obsolet. Für knapp die Hälfte der Käufer (48,9 Prozent) spielt hier die Altersvorsorge die größte Rolle. Selbstnutzung und Gewinn aus der Vermietung zählen nur noch für 41 Prozent. Das Motiv einer rentablen Geld- und Kapitalanlage sehen 36,7 Prozent.

Die Investition mit anschließender Vermietung lohnt sich aktuell gerade in Deutschland. Die durchschnittliche Bruttorendite liegt bei 7,9 Prozent, die höchsten Bruttorenditen lassen sich dabei wegen der vergleichsweise günstigen Investitionskosten mit Ferienimmobilien auf dem Ostsee-Festland erzielen – und zwar, laut Engel & Völkers-Immobilienexperten, von bis zu 10 Prozent.

Entscheidend bei alldem sind auch hier Lage, Kaufpreis, Standort und Vermietungspotenzial, das entsprechend dem wachsenden wirtschaftlichen Fokus einen immer größeren Stellenwert einnimmt. Damit einher geht natürlich auch eine Zunahme der Werte bezüglich Ausstattung und Zustand des Gebäudes; woraus wiederum eine steigende Nachfrage nach größeren und hochwertigeren Objekten resultiert. Besonders stark zugenommen hat die Nachfrage nach Ferienimmobilien im Preisbereich 200 000 bis 250 000 Euro. Etwa jedes vierte Objekt (23,7 Prozent) lag im Preisbereich von bis zu 500 000 Euro.

Auch der Wiederverkaufswert ist bei einer solch qualitativ hochwertigen Immobilie höher und vor allem auch die Auslastung in der Nebensaison. Über die Hälfte der Vermieter vermieten nämlich ganzjährig, um Instandhaltungs- und Finanzierungskosten decken zu können. Das dürfte es dann also gewesen sein, das mit der Kombination aus Kapitalanlage und dem ganz eigenen Spaß- und Erholungsfaktor ... mb

Innovation III

Hier geht es vor allem um die eher unfreiwilligen Ferien – und zwar primär im Sinne von Arbeitslosigkeit, die möglicherweise dem einen oder anderen Makler in Zukunft droht. Nicht genug damit, dass jetzt, da die Vermieter ihren Makler selbst zahlen müssen, sofern sie denn einen benötigen, plötzlich viele ihre Vermietungen in Eigenregie durchführen werden, jetzt kommt es allmählich so, wie es immer kommt: Aus der Misere des einen profitieren die anderen. Wenigstens darauf ist Verlass. Neue Konzepte, die Lösungsansätze versprechen, bahnen sich ihren Weg durchs Netz.

Bereits im Februar ging „Mietercasting.de“ an den Start. Das Online-Portal ließ sich von einer Partnerbörse inspirieren und vermittelt nun Vermieter beziehungsweise Immobilie und Mieter per Online-Match. Man findet aufgrund von Vorschlägen zusammen und kann sich überlegen, welche Vermieter- beziehungsweise Mieternase einem am besten passt – wobei hier Mietsuchende Vermietern vorgeschlagen werden. Diesen Prozess steuert und begleitet Mietercasting.de und unterstützt beide Seiten mit Dienstleistungen. Die Gebühr für den Spaß, die die Mietinteressenten übernehmen, bleibt überschaubar, so das Versprechen.

Ein weiteres innovatives Start-up ist nun „Vermietster.de“. Das Hamburger Unternehmen bietet den Vermietern der Hansestadt die professionelle Vermarktung ihrer Wohnungen zu Pauschal-/Festpreisen. Keinerlei Gebühren, keine versteckten Kosten, stattdessen Transparenz und Einfachheit auf einem bislang undurchsichtigen Maklermarkt. Statt der üblichen 2,38 Monatsmieten, nimmt Vermietster.de für Wohnungen bis 1 000 Euro Kaltmiete pauschal 500 Euro und bietet dabei alle Maklerleistungen. Das scheint zu funktionieren, denn es waren IT-Spezialisten am Werk, wodurch Arbeitsprozesse optimiert und automatisiert, Abläufe beschleunigt, Zeit gespart und dadurch letztlich die Kosten gesenkt werden konnten.

Mal schauen, was noch kommt. Vermietster zumindest klingt erst einmal nach einem ungesunden Mix aus Vermieter und Hipster – mit Glück (je nach Perspektive ...) ist ihm aber eine Aussage über die Zukunftsfähigkeit des Konzeptes inhärent: Das „Sich-vom-Mainstream-Differenzieren“ als Kult, der aber durch die Verbreitung dieses Andersseins seine angestrebte Individualität schnell wieder verliert!? mb

Erhöhte Blasengefahr

Falsche Wohnungspolitik erhöht die Blasengefahr. Das ist die Überschrift einer neuen Studie der Deutschen Bank Research. Die Schlagzeile wird aber schon im ersten Absatz gemildert, wo die Blasengefahr als gering bezeichnet wird. Die Verfasser der Studie finden in ihrem Überblick über die Entwicklungstendenzen eine Menge an wichtigen Fakten, weisen auf die entsprechenden Risiken hin und geben zahlreiche Handlungsempfehlungen. Sie halten sich mit ihren Ratschlägen an die Politik und Deutschlands wichtigstes makroprudenzielles Gremium, dem Ausschuss für Finanzstabilität, nicht zurück.

Die Hauptempfehlung lautet, dass sich die Politik auf die Ausweitung der Bauaktivität in den Großstädten und Ballungsräumen konzentrieren soll, um den

Im Blickfeld

Preisdruck auf Wohnimmobilien zu reduzieren. Klingt gut, ist aber in der Praxis seit Jahrzehnten ein großes Problem des deutschen Wohnungsmarktes.

Generell ist das Thema Wohnungspolitik in Deutschland eine eher unerfreuliche Geschichte und war oftmals von wirkungsarmem Aktionismus gekennzeichnet. Die Geschichte staatlicher Subventionen lehrt aus Sicht der Analysten, dass Subventionen mehr volkswirtschaftlichen Schaden als Nutzen stiften.

Die Hauptprobleme liegen derzeit in der finanziellen Unterstützung einkommensschwacher Bevölkerungsteile, damit diese sich Wohnen leisten können, sowie in der Bereitstellung von Bauland in den großen Städten, um damit den Wohnungs- und Mietpreisanstieg zu dämpfen. Bezahlbarer Wohnraum ist für ein mit politischer Stabilität gesegnetes Land wie Deutschland eine der wichtigsten gesellschaftspolitischen Herausforderungen.

Die Analysten der Deutschen Bank Research befürchten, dass die in den vergangenen Monaten nachlassende Baudynamik zu einem weiteren steigenden Druck auf die Hauspreise führen könnte. Als eine mögliche Ursache nennen sie Kapazitätsrestriktionen, insbesondere einen Mangel an geeigneten Arbeitskräften im Ausbaugewerbe.

Ein Zuwanderungsgesetz, welches gezielt auf Engpässe im Arbeitsmarkt ausgerichtet ist, könnte hier Abhilfe schaffen. Sie fordern auch, bei einer anhaltend trägen Baudynamik, die Mietpreisbremse in den Ballungszentren nicht zu implementieren. An die makroprudenzielle Aufsicht wird appelliert, die stärkere Kreditvergabe zur Steigerung der Bauaktivität zu tolerieren.

Aufgegeben werden soll die Idee, regional unterschiedliche Eigenkapitalunterlegungen bei Wohnbaukrediten einzuführen, da sie möglicherweise zur Bildung von Überbewertungen in Ballungsräumen beitragen, die man eigentlich verhindern will.

Des Weiteren sollte die Politik Real- und Risikoinvestoren über die Steuergesetzgebung differenziert behandeln, indem besonders starke Investitionsanreize für den Neubau gesetzt werden. Die Forderungen sind plausibel, jedoch fehlt die Hoffnung auf die politische Durchsetzbarkeit. ber

Erfolg durch aktive Wertsteigerungsstrategien

Klassische, überwiegend passive Buy-and-Hold-Strategien im Wohnimmobiliensegment sind heute zu riskant. In den vergangenen zehn Jahren haben wir am deutschen Wohnimmobilienmarkt sehr verschiedene Investitionsstrategien in- und ausländischer Investoren beobachtet und es gilt ein Zwischenfazit zu ziehen, was funktioniert hat und was nicht.

Viele deutsche institutionelle Investoren haben auf sogenannte Core-Strategien gesetzt, das heißt sie kauften Wohnimmobilien in den Top-Metropolen, die von einem Bevölkerungszuzug und einer überdurchschnittlichen Mietentwicklung profitieren. Diese Strategie hat in den vergangenen Jahren oft recht gut funktioniert, da bekanntlich nicht nur die Mieten stark angestiegen, sondern auch die Renditen Jahr für Jahr gesunken sind. So konnten Mietsteigerungen und auch überproportionale Einwertungsgewinne erzielt werden.

Doch diese Strategie lässt sich in der Zukunft nicht in dieser Form fortsetzen. Die Renditen in den Top-Metropolen sind bereits so stark gesunken, dass kaum weiteres Potenzial nach unten gegeben ist. Und obwohl die Mieten weiter steigen werden, sind Steigerungen in der Höhe, in der sie in der Vergangenheit passiert sind, schon wegen der Mietpreisbremse nicht mehr möglich. Gleichzeitig ist die operative Marge oft so gering, dass bereits eine geringe Steigerung der Instandhaltungskosten sowie höhere Zinsen zu negativen laufenden Erträgen führen können.

Dies gilt zumindest dann, wenn eine passive Buy-and-Hold-Strategie verfolgt wird, wie es deutsche Institutionelle überwiegend tun. Zudem birgt eine solche scheinbar „sichere" Core-Strategie heute in Wahrheit das hohe Risiko einer Wertkorrektur, wenn sich im Zuge einer Zinserhöhung und mit dem Ende des Quantitative Easings der Europäischen Zentralbank in drei bis fünf Jahren die Renditen erhöhen sollten.

Viele ausländische Investoren verfolgten eine andere Strategie: Sie kauften in B- oder C-Städten, die von deutschen Institutionellen oft gemieden wurden, zu günstigen Preisen. Die Preise waren jedoch oft nur scheinbar günstig. In der Regel wurden problembehaftete Bestände erworben. Für den niedrigen Preis gab es meist gute Gründe – so waren die Leerstände oft sehr hoch.

Da die Investitionen in der Regel sehr hoch fremdfinanziert waren, konnte die Rechnung im Grunde nur dann aufgehen, wenn es gelungen wäre, die problembehafteten Bestände wohnwirtschaftlich zu entwickeln. Dies ist jedoch nur möglich, wenn der Investor in Deutschland über eine leistungsfähige Asset-Management-Plattform verfügt, was oftmals nicht der Fall ist. Mehrere prominente Insolvenzen ausländischer Investoren haben die Risiken dieser opportunistischen Strategie schmerzlich verdeutlicht.

Im Grunde verfolgten diese ausländischen Investoren oft einen passiven Investmentansatz, der ganz einfach nur auf Marktentwicklung und dem Spread zwischen Zinsen und der oft schöngerechneten Rendite basierte. Das mag im Nachhinein bei den offensichtlichen Problemen der erworbenen Bestände unverständlich erscheinen, aber offenbar hatte man die Mühen der kleinteiligen Arbeit „vor Ort" erheblich unterschätzt.

Erfolgreich kann man künftig am deutschen Wohnimmobilien-Investmentmarkt nur dann sein, wenn aktive Wertsteigerungsstrategien verfolgt werden. Systematischer Leerstandsabbau durch entsprechende Maßnahmen „vor Ort", Nachverdichtungen, Aufstockungen, Privatisierungen, nutzerspezifische Konzepte wie Studentenwohnen und so weiter – die Palette der möglichen Wertschöpfungsstrategien ist vielfältig, aber auch arbeitsintensiv.

Wer sie verfolgt, kann nach wie vor sehr gute Ergebnisse am deutschen Wohnungsmarkt erwirtschaften. Überwiegend passive Buy-and-Hold-Strategien, gleichgültig ob es sich dabei um Core-Investments oder um opportunistische Investments handelt, sind jedoch zu riskant.

Till Schmiedeknecht, Geschäftsführer, BGP Asset Management GmbH, München