

Asset Management

Wohnimmobilien-Spezialfonds der nächsten Generation

Die hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien – die Portfoliotransaktionen haben nahezu wieder den Stand von vor der Krise erreicht – bewegen auch den Spezialfondsmarkt. In den vergangenen Jahren wurden zahlreiche Wohnimmobilien-Spezialfonds aufgelegt. Diese müssen ihr Konzept – Investition in Bestandsimmobilien in A-Lagen der Top-Städte – überdenken, da die hohen Preise keine auskömmlichen Renditen mehr zulassen. Der Autor stellt drei Hebel vor, mit denen auch in Zukunft Investoren zufriedengestellt werden können. Wie lange die dem Investitionsdruck allerdings standhalten bei wachsender Nachfrage, muss sich aber erst noch zeigen.

Red.

Historisch niedrige Zinsen lassen das Netto-Mittelaufkommen in offene Immobilien-Spezialfonds weiter steigen: 4,2 Milliarden Euro waren es Ende 2013. Das ist eine Steigerung von 150 Prozent gegenüber 2010, als es noch 1,7 Milliarden Euro waren. Speziell die Assetklasse Wohnen hat ein Comeback im Interesse vieler Investoren gefeiert. In der Folge wurden Wohnimmobilien-Spezialfonds aufgelegt, die alle in Bestandsimmobilien in Deutschlands Top-7-Städten investieren wollten.

In den vergangenen Jahren sind die Immobilienpreise an diesen Standorten so stark gestiegen, dass es nur noch Objekte gibt, die im Einkauf so teuer sind, dass keine akzeptable Rendite möglich ist. Diese Wohnimmobilien-Spezialfonds der ersten Generation dürften künftig keine große Rolle mehr spielen. Initiatoren müssen vielmehr überlegen, welche Renditehebel sie einsetzen können, um attraktive Ausschüttungen für die Investoren zu bieten. Insgesamt bieten sich drei Renditehebel an, die zum Einsatz kommen sollten:

Hebel 1: Standortwahl

Große institutionelle Investoren und Family Offices fragen immer stärker indirekte

Investments nach, die auf B-Städte wie Bonn, Aschaffenburg oder Lüneburg fokussieren. Fraglich ist aber, ob die Qualität indirekter Anlagen in den B-Städten mit der steigenden Nachfrage mithalten kann. Gemeint ist die Qualität des Angebots, die untrennbar mit der Qualität der Anbieter verknüpft ist. Denn Investitionen in Mittelstädte setzt die Kenntnis über den jeweiligen regionalen Markt voraus. Nicht jede B-Stadt ist ein vermeintlicher Renditebringer. Ein großes Risiko bei Investitionen in B-Städte ist beispielsweise eine unausgewogene Wirtschaftsstruktur, insbesondere dann, wenn sie von einem großen Arbeitgeber abhängt. Wer jedoch das regionale Know-how besitzt, profitiert von dem Umstand, dass Immobilien-Großinvestoren hier weniger aktiv sind und die Preise nicht von einer angebotsüberschreitenden Nachfrage in die Höhe getrieben werden.

Hebel 2: Aktives Asset Management

Nur wer die Nebenkosten im Griff behält, kann auch Spielräume für die Erhöhung der Kaltmieten nutzen. Oftmals lassen sich 20 Prozent der Nebenkosten einsparen, so etwa durch eine Neuverhandlung langfristiger Gaslieferverträge und von Stromverträgen oder durch Einsparungen bei der Müllentsorgung. Zusätzliche Einsparpotenziale ergeben sich durch energetische Sanierungen der Bestände. Bei der Auswahl der Objekte sind vor allem jene potenzielle Renditekicker, die sich in einem besonders schlechten energetischen Zustand befinden.

Das größte Einsparpotenzial liegt in Gebäuden, die vor 1979 – und damit vor der ersten Wärmeschutzverordnung – errichtet wurden. Solche Gebäude sind meist nicht oder nur geringfügig modernisiert,

beispielsweise indem Einfachverglasungen durch Wärmeschutzfenster ersetzt wurden. Da die Fassaden der Nachkriegsbauten in der Regel historisch nicht sonderlich wertvoll oder denkmalgeschützt sind, können diese Gebäude mit einem erheblich geringeren bautechnischen und finanziellen Aufwand saniert werden. Um möglichst kosteneffizient sanieren zu können, sollten umfassende energetische Sanierungen mit Modernisierungsmaßnahmen kombiniert werden, um das gesamte Wertsteigerungspotenzial auszuschöpfen.

Zudem kann durch Nachverdichtung und Erweiterung der Bestandsgebäude zusätzlicher Wohnraum geschaffen werden, der weitere Erträge generiert. Durch Aufstockung können großzügige Wohnungen wie Penthauswohnungen geschaffen werden, die die Bestandswohnungen ergänzen. Auch der Anbau von neuen Balkonen, das Anlegen von neuen Grünanlagen oder neue Spielplätze erhöht die Wohnqualität und steigert die Attraktivität der Wohnungen, um bei einer möglichen Privatisierung schneller Käufer zu finden und einen höheren Verkaufspreis zu erzielen.

Hebel 3: Privatisierungsanteil

Die Privatisierung einzelner Wohnungen birgt ein weiteres Renditepotenzial. Dazu muss aber schon vor dem Kauf eines Objekts überprüft werden, ob ein ausreichendes Käuferpotenzial vorhanden ist. Da in B-Städten Wohnungen vorwiegend zur Eigennutzung gekauft werden, ist ein lokales Vertriebsteam unerlässlich für eine erfolgreiche Privatisierung. Der Vorteil einer Teilprivatisierung sind unter anderem geringere Instandhaltungskosten. Denn Eigentümer identifizieren sich mit der Wohnanlage stärker als dies Mieter tun. Sie gehen pfleglicher mit der eigenen Wohnung, aber auch mit dem Gemeinschaftseigentum wie Grünflächen um und wirken wie ein stabilisierender Kern, der dafür Sorge trägt, dass die gesamte Wohnanlage dauerhaft in einem guten Zustand bleibt.

Wer die genannten Renditehebel einsetzen kann, bietet einen Wohnimmobilienspezialfonds der nächsten Generation, der abseits der großen Städte eine Rendite über dem Marktniveau generieren kann.

Der Autor



Thomas Mitzel

Geschäftsführer, d.i.i. Deutsche Invest Immobilien GmbH, Wiesbaden