

Im Blickfeld

ZIA: Wirtschaft ist das neue Gewerbe

„Gewerbeimmobilien“ sind offenbar out, das Wort wird ab sofort nicht mehr verwendet. Dies hat der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA offiziell mitgeteilt. Doch warum ist diese Kategorie plötzlich in Ungnade gefallen? „Der verwendete Begriff ist nicht umfassend genug und orientiert sich stark an planungsrechtlichen Regelungen im Baugesetzbuch“, heißt es in einer Presseerklärung. Doch was ist nun eindeutiger und trennschärfer? „Wirtschaftsimmobilien“ lautet dazu die Antwort in einem Ergebnisbericht. Aber wohlgemerkt nur „zunächst“. So lasse sich eine eindeutige Abgrenzung zu den Wohnimmobilien vornehmen. Innerhalb der Großkategorie „Bebaute Grundstücke“ ordnet sich diese Kategorie jetzt neben den „Wohnimmobilien“, den „Agrar-, Forst- und Fischereimmobilien“ sowie den „Übrigen Immobilien“ als vierte Kategorie dazu ein. Damit sei, so der ZIA, eine Erhöhung der Markttransparenz gegeben. Gut, dass da ab sofort Klarheit herrscht, denn erst jetzt können aufgrund der gestiegenen Anforderungen die bereits existierenden Instrumente zur Marktbeobachtung bei Wohnimmobilien auch für die Wirtschaftsimmobilien verbessert werden. Hierdurch, so heißt es in der sehr umfangreichen Mitteilung weiter, sollen plötzliche, insbesondere nicht nachhaltige Preisentwicklungen auf den Immobilienmärkten einheitlich erfasst und bewertet werden können. Wirtschaft ist eben mehr als Gewerbe. Aber was soll zukünftig noch trennschärfer werden als der Begriff Wirtschaft? Da heißt es warten auf den nächsten Ergebnisbericht. Es bleibt spannend. dro

Der Immobilienmarkt ist weiterhin liquide

Die Tendenz der Herde geht auf Stillstand. Große Maklerbüros, die vor einigen Jahren noch bis zu 500 Zinshäuser im Portfolio hatten, bieten heute lediglich 50 Objekte an. Investoren, die jetzt in den deutschen Wohnimmobilienmarkt drängen, kommen nicht zum Zug. Niemand, heißt es, wolle derzeit verkaufen. Aber stimmt das auch? Meiner Meinung nach gibt es immer Gründe, warum sich Investoren für einen Verkauf entscheiden. Sei es, dass es mehrere Gesellschafter gibt,

die getrennte Wege gehen wollen und deswegen veräußern. Sei es, dass internationale Anleger das in Deutschland investierte Geld benötigen, um in ihr Herkunftsland zu investieren. Sei es, dass es strategische Gründe für einen Verkauf gibt, weil etwa neue Assetklassen identifiziert werden: Von Wohnimmobilien wechselt man in Gewerbeimmobilien, von A-Städten in B-Städte, vom deutschen Markt in den amerikanischen.

Nicht zu unterschätzen sind auch anstehende Sanierungsmaßnahmen. Zum Teil können oder wollen sich Investoren nicht mit Sanierungen beschäftigen, weil dadurch hohe Kosten entstehen und Ressourcen gebunden werden – sie ziehen es vor, die Erlöse in neue Objekte zu investieren und damit ihr Kerngeschäft weiter auszubauen. Mit Recht, wie ich meine. Das bestätigt auch meine Beobachtung, dass auf Investoreseite derzeit eine Zuspitzung und Konzentration auf bestimmte Segmente innerhalb der Wohnimmobilienbranche stattfindet. Das führt dazu, dass man sich von Immobilien trennt, die nicht mehr in das spezifische Unternehmensportfolio passen.

Die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland sind in den vergangenen Jahren bereits deutlich gestiegen. Manch ein Investor ist daher der Meinung, dass jetzt ein guter Zeitpunkt für einen Exit ist. Überhitzungssymptome sind dabei nicht zu erkennen. Das wird auch so bleiben, solange die allgemeine Wirtschaftsentwicklung stabil und die Zinslage verlässlich ist. Vielmehr gilt: Man muss von Fall zu Fall entscheiden und von Fall zu Fall den Wert und potenziellen Wertzuwachs bestimmen.

Wenn ich dann das Lamento höre, dass die Verkaufszahlen im laufenden Jahr niedriger ausfallen, so muss ich fragen: im Vergleich zu welchem Zeitraum? Das Jahr 2015 war bekanntlich ein Rekordjahr. Schaut man sich die bisherige Entwicklung des Jahres 2016 an, so bewegen wir uns in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft im Vergleich zu den Jahren 2011 und 2012 weiterhin auf sehr hohem Niveau.

Mein Fazit: Die Herausforderung liegt nicht so sehr darin, dass niemand verkaufen will, sondern, dass viele Eigentümer nicht wissen, dass es für ihre Objekte den richtigen Käufer und für ihre Geschäftsziele den richtigen Partner gibt.

Denn für jede Immobilie und für jeden Eigentümer gibt es einen Best Buyer – man muss ihn nur identifizieren.

*John Amram, Geschäftsführer
HPBA GmbH, Berlin*

„Den“ Immobilienmarkt gibt es nicht

Die Sorge vor einer Preisblase am deutschen Immobilienmarkt ist unbegründet. Das liegt unter anderem daran, dass der hiesige Markt sehr vielschichtig ist. Bereits vor der Niedrigzinsphase war dieser sehr heterogen aufgestellt. Bestehende Unterschiede haben während der vergangenen Jahre sogar noch weiter zugenommen. Insbesondere herrscht zwischen Metropolen und kleineren Städten wie Fulda, Heilbronn oder Dresden eine Kluft. Dies birgt für Investoren große Chancen.

Während Metropolen wie Berlin, München oder Hamburg im Fokus internationaler Investoren stehen, wird kleineren Städten eine geringere Beachtung geschenkt. Die Preise sind daher noch nicht so stark gestiegen. Aus diesem Grund sind solche Städte – sofern sie eine attraktive Infrastruktur und eine hohe Wohnqualität bieten – für Investoren interessant. Für uns als Immobilieninvestor mit langjähriger Erfahrung im Bereich Wohnimmobilien in Mittelzentren ist das Angebot an Arbeitsplätzen maßgeblich. Nur ein funktionierender Arbeitsmarkt zieht langfristig potenzielle Mieter in die Region. Im unmittelbaren Umfeld von Objekten spielt die Infrastruktur eine große Rolle. Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und eine Nahverkehrsanbindung können für Mieter entscheidende Kriterien sein. Aus diesem Grund unterziehen wir sämtliche Investitionsobjekte einer detaillierten Lageanalyse.

Investoren, die in Mittenzentren auf Qualität achten, können auch heute noch attraktive Renditen mit Wohnimmobilien erzielen. Zwar wird es für private Investoren selbst in kleineren Städten immer schwerer, geeignete Objekte zu finden, doch bieten sich gerade für gewerbliche Investoren noch immer Chancen. Insbesondere dann, wenn Objekte auch aktiv bewirtschaftet und renoviert werden, können Investoren selbst mittelfristig interessante Renditepotenziale heben.

*Gordon Grundler,
Mitglied des Vorstands,
Primus Valor AG, Mannheim*