

Geht's ums Thema Sicherheit, gibt es für die Bundesbürger zur Immobilie keine Alternative. Der Zeitpunkt für den Einstieg ist günstig: Neue Produkte zur Finanzierung und zur indirekten Investition zielen auf unterschiedliche Kundengruppen

Auf dem größten irischen Immobilienportal www.daft.de fand sich Mitte November das Angebot „Republic of Ireland, Western Europe“. Kaufpreis: 900 Milliarden Euro „or nearest offer“. Anbieter war ein gewisser Brian Cowen – so heißt der (Noch-)Premier des Landes, der kurz nach Erscheinen der scherzhaften Offerte Finanzhilfe aus Brüssel in Milliardenhöhe beantragt hat. Das Inserat irischer Witzbolde, das immerhin einen ganzen Tag online war, hat gleich in mehrfacher Hinsicht Aussagekraft: Es zeigt zum einen, wie unterschiedlich die europäischen Länder aus der Finanzmarktkrise kommen. Deutschland glänzt dank florierender Exporte mit robustem Wirtschaftswachstum (siehe Grafik „Krise adé“), andere Länder Europas sind noch schwer gebeutelt.

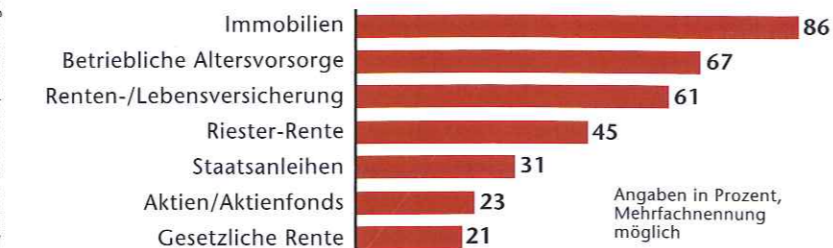
Sichere Häfen gefragt

Zum Zweiten dokumentiert die satirische Irland-Offerte, worauf Anleger derzeit ihr Interesse richten: auf die Investition in Sachwerte wie Immobilien. Das gilt besonders für die Deutschen, bei denen das oft zitierte Betongold seit jeher hoch im Kurs steht. So meinen laut einer Studie des Immobiliendienstleisters Planet Home mehr als acht von zehn Bundesbürgern, dass aktuell Immobilien zur Altersvorsorge am besten geeignet seien. Riester-Rente, Staatsanleihen oder Aktienfonds sind dagegen deutlich abgeschlagen, und auch das Vertrauen in die gesetzliche Rente schwindet (siehe Grafik oben). Klar ist: Deutschland hat seine Struktur- anpassungen etwa in den Sozialsystemen

Sachwerte gesucht

Marktstudie: Was ist am besten für die Altersvorsorge geeignet?

Der Immobiliendienstleister Planet Home hat in einer repräsentativen Befragung ermittelt, welche Investition die Deutschen für die am besten geeignete für die Altersvorsorge halten. Ergebnis: Mehr als acht von zehn Bundesbürgern sehen die Immobilie vorn.

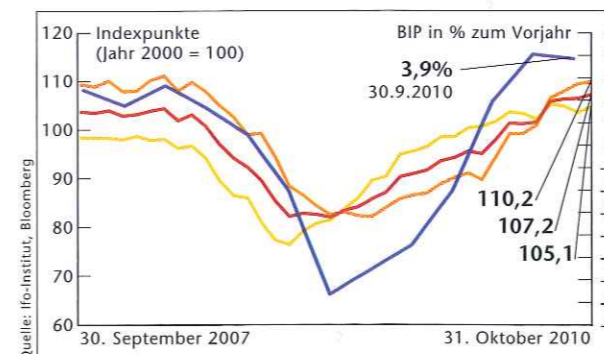


Quelle: Planet Home, Stand: August 2010

Berlin: Der Büromarkt in der Metropole weist einen Leerstand von nur noch 7,6 Prozent auf.



FOTO: ISTOCKPHOTO



— Geschäftsklima
— Beurteilung der Geschäftslage
— Geschäftserwartungen
— Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Krise adé: Positive Wirtschaftsdaten

Der Wirtschaftsmotor brummt in Deutschland wieder. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP, in Prozent zum Vorjahr) zeigt robuste Werte, und die Einschätzungen des aktuellen Geschäftsklimas, die das ifo-Institut von Unternehmen einholt, weisen ebenfalls stetig aufwärts.

oder auf dem Arbeitsmarkt längst hinter sich: Der Konjunkturvorsprung betrage fünf bis sechs Jahre, wovon nicht zuletzt auch der Immobilienmarkt profitiere, meint Andreas Mattner, Vorstand beim ZIA Zentralen Immobilien Ausschuss e.V. Sein Verein definiert sich als ordnungspolitische Interessenvertretung der deutschen Immobilienbranche.

Immobilien-Barometer auf Hoch

Die Hochstimmung lässt sich auch am Immobilienkonjunktur-Index der unabhängigen Beratungsfirma King Sturge ablesen, der für den hiesigen Markt bereits seit Anfang 2009 für die Sparten Büro, Handel und Wohnen steil nach oben zeigt (siehe dazu Charts auf Seite 7).

„Während die Branche in der Krise in allgemeine Agonie versank, steht man nun nicht mehr auf der Bremse, sondern gibt wieder Gas – teils vorsichtiger, teils mutiger, je nach individueller Beurteilung von Chancen und Risiken“, sagt Sascha Hettlich, Managing Director bei King Sturge Germany in Berlin.

So greifen auch die institutionellen Investoren wieder vermehrt bei Immobilien zu, die derzeit höhere Renditen bieten als beispielsweise Versicherungen, die aufgrund extrem niedriger Zinsen am Kapitalmarkt in Schwierigkeiten kommen, ihre Garantiezinsen sicherzustellen. Dabei spielt die derzeitige Notenbankpolitik Immobilienanlegern direkt in die Karten: Das Zinstal bei Hypothekenfinanzierungen sorgt für attraktive Darlehensbedingungen.

Top-Konditionen für Baugeld

Es kommt hinzu: „Die klassischen Filialbanken und Sparkassen wurden mit Kundengeldern geradezu überschwemmt und reichen die Einlagen als Immobilienfinanzierungen zu Top-Konditionen raus“, weiß Dirk Günther, Geschäftsführer beim BauFi-Broker Prohypo, der sich auf die Zusammenarbeit mit freien Vermittlern spezialisiert hat und mittlerweile mit 250 Finanzierungsanbietern kooperiert (siehe Seite 8). Günther: „Wir sehen eine Renaissance der Baufinanzierung, die durch- |>

aus das Zeug zum Ankerprodukt für die Kundenbeziehung hat.“

Potenzial ist am Wohnungsmarkt da, sei es für Erst- oder für Anschlussfinanzierungen: Die 81,9 Millionen Menschen in Deutschland leben in rund 40 Millionen Wohnungen und Häusern. Das sind trotz drastisch schrumpfender Bevölkerung rund 5 Millionen Haushalte mehr als zur Zeit der Wiedervereinigung – und fast drei Viertel davon bestehen aus lediglich ein oder zwei Personen.

Nachfrage in Ballungsgebieten

Dem zumindestens in den deutschen Ballungsgebieten wachsenden Bedarf stehen geringe Fertigstellungszahlen gegenüber. Im Jahr 2008 erreichten die Neubaugenehmigungen für Wohnungen mit knapp 110.000 neuen Einheiten den historischen Tiefstand in der Nachkriegszeit. Vor dem Hintergrund der raschen konjunkturellen Belebung sprach die Wirtschaftszeitung „Financial Times Deutschland“ vor rund einem halben Jahr sogar schon von einem „deutschen Sommermärchen am Immobilienmarkt“. So erwartet auch Deutsche Bank Research in der Studie „Deutsche Wohnimmobilien



FOTO: PHOTOCASE

Fulda: Die hessische Stadt profitiert vom Zuzug aus dem Umland.

lien – zu Recht wieder geschätzt?“ moderat steigende Immobilienpreise. Die Prognose lautet im Schnitt für 2010 auf 1,2 Prozent, für 2011 auf 1,5 Prozent. Autor Tobias Just verweist aber auf den Umstand, dass die Spanne zwischen Stadt und Land und zwischen Ost und West beträchtlich ist.

In seiner Deutsche-Bank-Research-Studie formuliert Just: „In den vergangenen

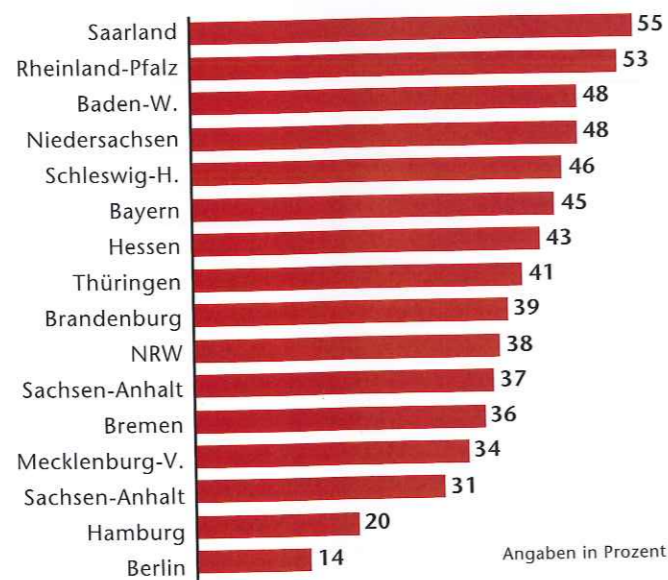
zehn Jahren gab es stark unterschiedliche Preistrends zwischen attraktiven Zuzugsregionen und den wirtschaftsschwachen Fortzugsregionen. Gaben die Wohnungspreise in den schwächsten Regionen in dieser Zeit um gut 30 Prozent nach, legten sie in den besten Regionen um bis zu 20 Prozent zu.“ Mit anderen Worten: Die alte Regel von Lage, Lage, Lage verliert nicht an Bedeutung, sie wird für Anleger sogar immer wichtiger.

Vorteile indirekter Anlageformen

Wer indes nicht direkt in eine Immobilie investieren, aber dennoch die aktuellen Marktchancen nutzen will, findet zum Beispiel mit geschlossenen Fonds oder Hypothekenanleihen eine Alternative. Der Vorteil ist dabei, dass über indirekte Investitionsformen auch für private Anleger die Beteiligung an Immobilien möglich wird, die ansonsten eine oder mehrere Nummern zu groß für ihre Kapitalausstattung wären. Zudem sind üblicherweise Experten eingeschaltet, die sich um die Marktsichtung sowie die kompetente Auswahl, den Kauf und das anschließende Management der Objekte kümmern. „Wir konnten uns für unseren Classic-Value-Fonds den Sitz des Geschäftsfelds Personenverkehr der Deutschen Bahn AG in Frankfurt sichern – mit einer Top-Lage im

Wohneigentum: Besonders im Südwesten beliebt

Rund 43 Prozent der Deutschen nutzen eine eigene Immobilie. Dabei gibt es zwischen den Bundesländern starke Unterschiede. Im Saarland wohnt mehr als jeder Zweite in den eigenen vier Wänden, im Osten und in den Stadtstaaten ist es eine deutlich geringere Prozentzahl der Bevölkerung.



Quelle: Destatis, September 2010

Europaviertel am Hauptbahnhof, einem moderaten Kaufpreis für eine Qualitätsimmobilie und einer langfristigen, indexierten Vermietung zu einer für das Viertel günstigen Miete“, sagt Marc Drießen, Vorstand bei Hesse Newman Capital. Das Hamburger Emissionshaus hat bislang rund 50 Millionen Euro mit drei Schiffs- und vier Immobilienfonds von Anlegern eingeworben (siehe Seite 12).

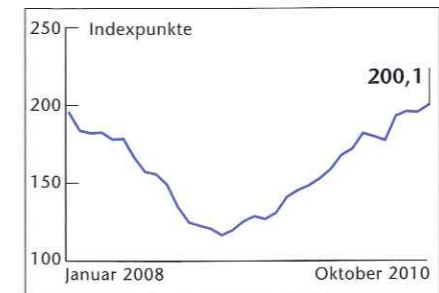
Im Core-Segment wird's knapp

Noch bieten sich also Gelegenheiten, zu vergleichsweise günstigen Konditionen einzusteigen – wenn auch vor allem im sogenannten Core-Segment, also bei hochwertigen Büroobjekten in Spitzenlagen, das Angebot bereits knapp wird. Dass der Büromarkt ordentlich zulegt, bestätigt auch Marktbeobachter Hettrich von King Sturge in seiner Konjunkturstudie: „Im Oktober konnte das Büroklima erneut deutlich ansteigen. Der herbe Vertrauensverlust aus Krisenzeiten ist damit fast ausgeglichen, die Schere zwischen den Segmenten beginnt sich zu schließen.“ (Siehe Chart rechts.)

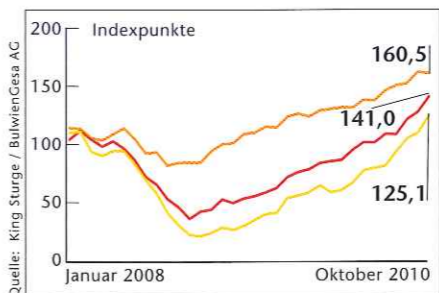
In B-Standorten schwanken die Büromieten grundsätzlich weniger, sie sind im wirtschaftlichen Abschwung darüber hinaus weniger stark zurückgegangen, wie Erhebungen etwa des Research-Hauses BulwienGesa dokumentieren. Zugleich sind bei 1b-Objekten, die nicht optimal am Markt positioniert sind, interessante Wertsteigerungen zu erzielen. Das macht Objekte abseits des Core-Bereichs attraktiv für Investoren, die auf ein gesteigertes Renditepotenzial fokussiert sind. „Darum

In Feierlaune

Der Immobilien-Konjunkturindex von King Sturge zeigt seit Anfang 2009 einen klaren Aufwärtstrend (Werte über 100: positive Erwartungen für die kommenden sechs Monate, Werte unter 100: negativer Trend). Die Sparten Wohnen, Handel und Büro nähern sich dabei immer mehr an.



Immobilienkonjunktur gesamt



Immobilienklima: Wohnen, Handel, Büro

Quelle: King Sturge / BulwienGesa AG

Umfrage: Wegen der aktuellen Staatsverschuldung ...

Repräsentative Umfrage im September unter Berufstätigen ab 16 Jahren (Stand: November 2010)



Quelle: Postbank/Allensbach

interessieren wir uns über alle Immobiliensparten hinweg für unterperformende Liegenschaften in 1-b-Lagen, die ein vergleichsweise hohes Ertragspotenzial haben“, betont Pino Sergio, Vorstandsvorsitzender bei der WGF AG.

Der Düsseldorfer Immobilienkonzern hat mit dem Initiator Deboka zwar auch eine Tochter, die auf klassische Einzelhandelsfonds setzt, doch sieht Sergio das Kerngeschäftsfeld im sogenannten Value-Added- und Opportunity-Bereich: „Die von uns angekauften Objekte verwalten wir nicht passiv, sondern bringen sie nach einer Verbesserung des Managements oder einer Restrukturierung wieder an den Markt. Dazu sind natürlich die nötige Erfahrung und das entsprechende Know-how Voraussetzung.“

Da sich die Banken aufgrund restriktiver Kreditregularien zunehmend scheuen, im gewerblichen Sektor abseits von Core-Investments Darlehen zu vergeben, finanziert WGF die Immobilienaktivitäten unter anderem über Genusskapital und Hypothekenanleihen (siehe Seite 10), die mit Immobilienportfolios unterlegt werden. Bislang hat das Düsseldorfer Unternehmen sieben Anleihen emittiert.

Liquidität durch Umkehrhypothek

Einem ganz anderen Immobilienprodukt will die Immokasse zur Marktdurchdringung verhelfen. Die Grünwalder zielen damit auf die Rentner-Generation, deren Anteil an der Bevölkerung deutlich wächst und die oftmals in den eigenen vier Wänden wohnt.

Mit einer sogenannten Umkehrhypothek verschafft die Immokasse denjenigen Liquidität, die zwar über Wohneigentum, aber nicht über die nötigen Barmittel verfügen, um sich den Lebensabend angenehm zu gestalten oder sich Träume zu erfüllen (siehe Seite 14).

„Die Kreditnehmer behalten das Recht, ohne Zins und Tilgung bis ans Lebensende ihre Immobilie zu bewohnen. Die Erben können ebenfalls nicht belangt werden, weil ausschließlich das Objekt haftet“, sagt Geschäftsführer Lutz Delius. |