

Die unberechtigte Angst des Torwarts vor dem Elfmeter

Immobilienmärkte in Deutschland am Scheidepunkt?

von Dr. Thomas Beyerle

Es kommt ja eher selten vor, dass sich die Umworbenen in einer Boomphase etwas zieren und laut Gedanken machen zur nächsten Marktphase - aber genau diese Attitüde lässt sich aktuell für die Immobilienwirtschaft diagnostizieren. Vordergründig ist an den deutschen Immobilienmärkten eine unglaublich spannende Marktsituation angebrochen - in nahezu allen Segmenten, seien es die Büroimmobilien, Einzelhandelsobjekte, Logistikimmobilien, Hotels und natürlich der komplette Wohnungssektor.

Doch da die meisten Managementfehler bekanntlich in eben dieser Boomphase gemacht werden, analysiert sich die Branche momentan selbst und stellt fest, dass sie sich in einer nahezu völlig neuen Marktkonstellation befindet. Zumindest beim Blick zurück auf die Erfahrungswerte der Vergangenheit mit den zyklischen Auf und Abs an den Immobilienmärkten und den retrospektiven Erklärungsversuchen, warum sich dieses und jenes so einstellte.

Zur Mitte 2016 liegen bereits sechs Jahre Marktaufschwung hinter uns. Das ist selbstverständlich Anlass zur Freude, zumal sich diese positive Entwicklung insgesamt sehr ordentlich, fast linear dargestellt hat: Die Mieten steigen, die Umsätze ebenfalls, die Transaktionen streben zu neuen Höchstwerten und die Leerstände gehen insgesamt zurück.

Auch das Flüchtlingsthema hatte in den vergangenen Monaten zu einer weiteren Nachfrage geführt. Neben der globalen konjunkturellen Erholung seit der Finanzkrise ist es letztlich die Draghische Gelddoktrin, welche die Märkte zunehmend antreibt. Doch das hat seinen Preis. Damit verlassen auch langjährige Immobilienprofis den Pfad der Erfahrung und schiffen in völlig neue Gewässer. Das mag zwar einen Hauch von Abenteuer aufweisen, doch dazu mischt sich ein ungesundes Bauchgefühl. Man möchte gewappnet sein, um diesmal „rechtzeitig wieder auszusteigen“. Ob dieser Pessimismus wirklich angebracht ist, daran hat der Autor seinen Zweifel. Denn was den Markt so spannend macht, ist auch, dass quasi im Wochentakt klassische Immobilienmythen kassiert werden - das sind disruptive Veränderungen. Einige Beispiele:

■ **„Immobilien schützen vor Inflation!“** Das mag grundsätzlich immer noch gelten, doch nach zwei Jahren kaum noch messbarer Inflationsrate ist dies keine allgemein gültige Aussage mehr.

■ **„Große Unternehmen wie Banken oder Versicherungen bzw. solvente Institutionen sind sichere und verlässliche Mieter!“** Ja, das stimmt immer noch, doch der Drang, kürzere Mietverträge abzuschließen oder gleich ganz auf die „pay per use“-Angebote, wie z.B. Co-working-Offerten, einzugehen, hat dramatisch zugenommen. Und zwar nicht mehr nur für „Projektgruppen“.

■ **„Die Finanz- und Immobilienmärkte korrelieren mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung!“** Nun, die derzeitige Entwicklung zeigt, dass das nicht so ist. Finanzmärkte haben sich von der wirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt, da es quasi keinen Binnenfinanzmarkt mehr gibt. Genauso wenig wie einen Markt für Zinsen oder Risiken.

■ **„Der deutsche Wohnungsmarkt ist ein Langweiler!“** Das gilt eigentlich schon seit einigen Jahren nicht mehr - die Preise und Mieten werden noch weiter steigen und locken neue Marktteilnehmer in dieses Segment.

■ **„Es gibt kein Investorenfondsleben unter 4%!“** Das scheint definitiv nicht zu stimmen - zumindest bei der Analyse des Rendite-Risiko-Profiles zeigt sich, dass vermeintliche Core Immobilien mit unter 3% Rendite gehandelt werden. Es scheint sogar ein Leben unter 2% zu geben, analysiert man die Transaktionen der letzten Wochen.

■ **„Nullzinsen sorgen für einen Immobilienhype!“** Ja, vor allem, weil noch mehr Akteure aus den „0 Prozent für gar nix“-Anleihenmärkten „die“ Immobilienmärkte plötzlich interessant finden. Diese gehen zwar zumeist indirekt in Immobilienfinanzprodukte, doch das „Underlying“, also die Immobilien selbst, sollen ja den Ertrag abwerfen.

■ **„Unter 11€ den Quadratmeter kann man nicht bauen!“** Es sei denn, man deckelt die Miete und schafft bezahlbaren Wohnraum. Beides hat sich auch nur ansatzweise bewahrheitet. Auch das traditionelle Jammern nach der Einführung der ENEV-Verordnung hat bisher keinen Projektentwickler dazu gebracht, den Markt zu verlassen.

■ **„Was wir brauchen, ist bezahlbarer Wohnraum“** - Diese Aussage ist aus sozialverantwortlicher Sicht definitiv richtig. Allein: Bitte definieren Sie bezahlbar. Der Glaube an nicht weiter steigende Mieten aufgrund ordnungspolitisch gewollter, aber deutlich aufgeweichter Eingriffe ins Mietrecht hält sich offensichtlich noch immer in Berliner Koalitionskreisen.

„Festzuhalten ist, dass nicht jeder Preisanstieg auf die Bildung einer Spekulationsblase hinweist. Starke preisliche Anstiege können auch auf reale Knappheiten hindeuten.“



Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director,
Catella Property
Valuation GmbH

Soweit die Gemengelage. Dass in dieser Boomphase das Wirtschaften und Investieren nicht wirklich einfacher wird, liegt auf der Hand. Die Märkte werden nicht nur attraktiver, sondern zugleich auch granularer. Ein Wiedersehen mit Teilmargensegmenten „rund um das Thema Wohnen“ werden wir noch stärker erleben. Health Care, Serviced Appartement, Student Housing, noch mehr Mikroappartements und jede Menge Wohntürme. Hinzu gesellen sich modernste Shopping Center, spektakuläre Bürogebäude und weitere Mixed-Use-Buildings in Deutschland. Wohl dem, der in dieser Chancenlage auch das Produkt hat - Investoren werden deshalb auch immer stärker Projektentwickler sein, um Werte zu schaffen.

Storytelling, Markenbildung, Börsengänge und die verlorene Lust am Sparen wird die Asset Klasse Immobilien weiter befeuern - zur Freude der Investoren. Was soll daran falsch sein? Zumindest ein Begriff macht denn auch dieser Tage wieder die Runde: die Frage nach dem „Überbewertungstatbestand“, vulgo Blasenbildung. Da wird argumentiert, dass „die Preise schon sehr stark gestiegen sind“, da wird dagegegenghalten, dass „die Preise in Deutschland im Vergleich zum Ausland noch sehr gering sind“ und die Frage nach dem Anlagenotstand, also „Wohin mit dem Geld?“ war auch schon mal einfacher zu beantworten. Trotz besserer Informationslage ist es für den ungeübten Investor insgesamt nicht einfacher geworden.

Festzuhalten ist, dass nicht jeder Preisanstieg auf die Bildung einer Spekulationsblase hinweist. Starke preisliche Anstiege können auch auf reale Knappheiten hindeuten, etwa weil das Angebot der Nachfrage nicht folgen kann. Im Fall einer spekulativen Preisblase würden dort die Angebote synchron zu den Suchfragen steigen, weil Gewinne realisiert werden sollen. Steigende Preise sind trotz steigender Leerstandsquoten immer ein deutliches Indiz für eine Immobilienblase. Sind diese aktuell sichtbar? Nein. Offensichtlich steht dann nicht mehr der aktuelle Ertrag in Form der Mieten im Mittelpunkt, sondern lediglich die Erwartung, dass der künftige Verkaufspreis den gegenwärtigen Preis deutlich übertrifft und sich so hohe Gewinne realisieren lassen. Das Überschreiten neuer Preisgrenzen mag im Einzelfall befremdlich wirken und Anlass zum Nachdenken geben. Doch auch die Risikoversicherung bei Banken und Investoren fand in den letzten Jahren statt. Vielleicht ist diese neue Zeitrechnung deshalb eine Gemengelage, welche für die Marktteilnehmer eine dramatische Herausforderung darstellt. Rationalität und gleichzeitiger Umgang mit Risiken - gerade weil die Märkte boomen. Rationalität ja, Angst vor dem Elfmeter: nein.

Immobilienwirtschaft: Effektive Risikominimierung mit SCHUFA-Bonitätsprüfungen über die DKB-Verwalterplattform

von Yvonne Hube & Claudia Asche

Bei Vermietung von Wohnraum ist die Bonität des potenziellen Mieters ein entscheidendes Kriterium, um sich vor finanziellen Verlusten, z.B. durch Mietausfall, zu schützen. Viele Vermieter und Eigentümer verlangen daher mittlerweile vor dem Abschluss eines Mietvertrags von beauftragten Immobilienverwaltern die Prüfung der Bonität und Identität von Mietinteressenten.

Durch eine Kooperation zwischen der SCHUFA Holding AG, Deutschlands führender Wirtschaftsauskunftei, und der Deutschen Kreditbank AG (DKB), dem Marktführer im Geschäft mit gewerblichen Immobilienverwaltern, erhalten Vermieter und Verwalter von Immobilien jetzt über die DKB-Verwalterplattform einen direkten Zugang zur SCHUFA - ganz einfach via Link mit bequemer Online-Registrierung.

Kunden der DKB können SCHUFA-Auskünfte zu Mietinteressenten vor Abschluss eines Mietvertrags beziehen und sich so noch besser vor Mietausfall schützen. Exklusiv über die DKB-Verwalterplattform werden erstmals auch WEG-Erwerbberauskünfte im Vorfeld von Verwalterzustimmungen bei Käufen bzw. Verkäufen angeboten. Ebenso sind SCHUFA-Auskünfte zur Bonität vor Einleitung von Beitreibungsmaßnahmen sowie Adress-Auskünfte zu unbekannt verzogenen Mietern erhältlich. Diese unterstützen Verwalter und Vermieter, falls Mieter ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen.

Die Kooperation bietet einen spürbaren Mehrwert

Der Bezug der Auskünfte erfolgt online. Vermieter und Verwalter gelangen von der DKB-Ver-

walterplattform direkt zur SCHUFA-Plattform, wo sie mit wenigen Klicks die gewünschten Auskünfte erhalten. Das Besondere am Angebot von SCHUFA und DKB: Je nach Bedarf kann der Kunde zwischen dem Abschluss eines Laufzeitvertrages oder dem Bezug von Einzelauskünften ohne monatlichen Mindestumsatz wählen. So können Vermieter, die nur gelegentlichen Bedarf an Bonitätsauskünften haben, ebenfalls SCHUFA-Auskünfte zur effektiven Risikominimierung in ihren Beständen einsetzen.



Yvonne Hube,
Leiterin Fachbereich Verwalter,
Deutsche Kreditbank AG



Claudia Asche, Produktspezialistin
im Fachbereich Verwalter,
Deutsche Kreditbank AG

Die Auskünfte der SCHUFA ermöglichen aufgrund des einzigartigen Datenbestands aus Positiv- und Negativinformationen zu 66,4 Mio. natürlichen Personen eine zuverlässige Prüfung der Bonität und Identität eines Mietinteressenten. Durch die hohe Qualität der SCHUFA-Auskünfte, die datenschutzkonforme Abwicklung und den unkomplizierten Bezug über die DKB-Verwalterplattform bietet die Kooperation zwischen SCHUFA und DKB besonders für private Vermieter und Verwalter mit kleinem oder mittlerem Auskunftsbedarf einen spürbaren Mehrwert.

Die DKB betreut rund 7.000 gewerbliche Immobilienverwalter und ermöglicht ihren Kunden seit mehr als zehn Jahren die professionelle und rechtssichere Abwicklung ihrer Bankgeschäfte über die DKB-Verwalterplattform.



www.dkb.de/verwalterplattform