

PRESSEMITTEILUNG

Immobilien-Anlageprodukte und -Strategien – Aktuelle Trends bei Investitionen in Wohnimmobilien

Aktuelle Marktentwicklungen für direkte und indirekte Investments in Wohnimmobilien

Oberhaching, 30. Juni 2009: Aus diversen Marktgesprächen stellt sich für uns der Investmentmarkt für Wohnimmobilien in Deutschland folgendermaßen dar: Derzeit agieren lediglich wohlhabende Privatinvestoren oder sogenannte Family Offices am Markt. Deren Anlagestrategien zielen insbesondere auf risikoarme langfristige Core-Investments in deutschen A-Städten ab. Dieser Trend spiegelt sich auch im aktuellen Quartalsbericht des Gutachterausschusses München wider. Der Umsatz mit Eigentumswohnungen mit Teileigentums-Objekten (beispielsweise Büros, Läden oder Tiefgaragenstellplätze) übertraf das hohe Niveau der letzten beiden Jahre und im Vergleich zum Vorjahr konnte eine Steigerung um 10 % erreicht werden.

Die vielfach proklamierte Euphorie von institutionellen Investoren, wie Versicherungen und Pensionskassen für direkte Wohninvestments in Deutschland ist bislang nicht wahrnehmbar. Lediglich in Prime-Standorten sind vereinzelte Transaktionen wahrnehmbar.

Die in den letzten Jahren scheinbar unendlich wachsende Nachfrage nach Immobilienprodukten ausländischer Investoren ist zumindest vorerst komplett eingebrochen. Ein erneuter Anstieg scheint erst wieder gegeben, wenn Banken wieder bereit sind, attraktivere Finanzierungszusagen zu erteilen.

Im Rahmen der indirekten Investments befinden sich viele Wohnimmobilienfonds derzeit noch in der Konzeptionierungsphase und stellen so noch keinen marktbeeinflussenden Faktor dar. Hier bleibt abzuwarten, in wie weit aus Nachfragersicht diese Produkte am Markt aufgenommen werden.

Kriterien bei der Anlage von Wohnimmobilien

Derzeit agieren vor allem langfristig orientierte Investoren – wie Family Offices¹ oder Privatpersonen - mit einer geplanten Haltedauer von mehr als 10 Jahren am Markt. Deren wesentlichen Kriterien bei der Anlage in Wohnimmobilien werden daher im Folgenden näher betrachtet.

Segment, Lage und Rendite

Grundsätzlich ist der deutsche Immobilienmarkt weitaus weniger volatil als ausländische Märkte und verzeichnet derzeit einen geringeren Wertverfall als Großbritannien oder auch Spanien. Zusätzlich geht man im Bereich der Wohnimmobilien von einem gewissen Maß an Sicherheit aus, das jedoch bereits heute und vor allem auch in Zukunft verstärkt regional differenziert werden muss. So bestehen aufgrund wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und demographischer Veränderungen schon jetzt unterschiedliche Wiedervermietungs-wahrscheinlichkeiten / Mietsteigerungspotentiale und damit einhergehend unterschiedliche Risikoklassifizierungen. Daher ist selbst im Wohnimmobilienbereich Vorsicht bei der Anlage in B- und C-Standorten geboten. Aufgrund positiver Entwicklungen der Bevölkerung, Kaufkraft, Zentralität und Arbeitslosenquote existiert in A-Städten hingegen aktuell ein starkes Wettbewerbsgeschehen um Core-Produkte. Folge dieses Trends ist ein zunehmender Renditedruck mit Tendenzen zur Marktüberhitzung – in München oder auch Düsseldorf liegen die Nettoanfangsrenditen gegenwärtig zwischen 3,0 und 4,0%.

¹ Den Rechtsbegriff „Family Office“ sucht man im deutschen Recht vergeblich. Die Form der Family Offices umfasst die Verwaltung und Betreuung großer Privatvermögen. Ursprünglich in den USA entstanden, findet sie sich seit einigen Jahren verstärkt auch in Deutschland. Das typische Single Family Office hat als groben Richtwert ein Minimum an verwalteten Vermögen von 100 bis 300 Millionen EUR und das Multi Family Office bedient in der Regel Klienten mit einem Vermögen von durchschnittlich 10 bis 30 Millionen EUR.

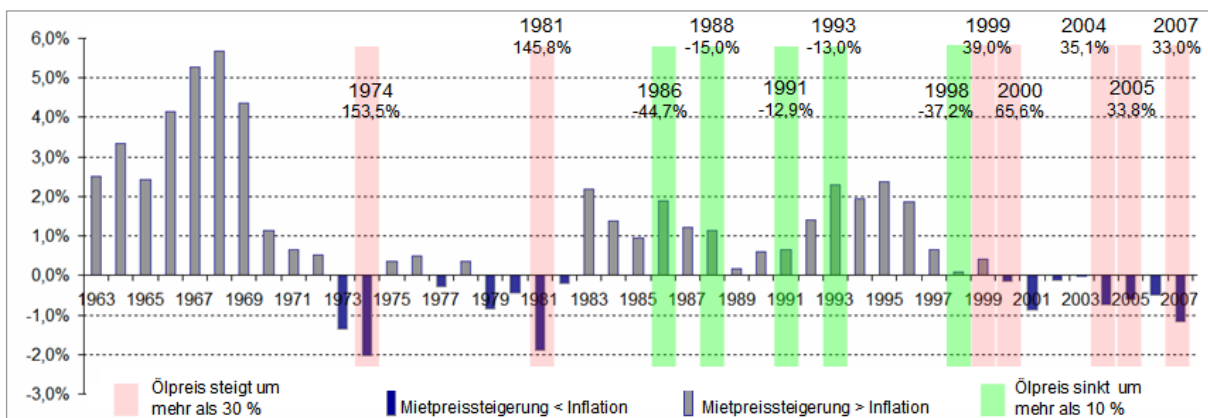
Außerdem erfüllten sich die Erwartungen hinsichtlich steigender Verkaufspreise nicht immer. So befindet sich der Münchner Wohnimmobilienmarkt derzeit beispielsweise wieder auf dem selben Niveau wie vor 15 Jahren. Das bedeutet, dass selbst bei einem Core-Markt wie München bei einem Anfang der 90er Jahre gekauften durchschnittlichen Objekt bis dato keine Wertsteigerung zu erzielen war.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass für Privat-Anleger, Family Offices und Pensionskassen und deren Investments in Core-Produkten eine nachhaltige und schwankungsarme Rendite im Mittelpunkt steht - entscheidend hierbei ist eine risikoarme Cash-Flow Rendite.

Mietentwicklung im Kontext steigender Energiepreise

Das Anlagekriterium Mietentwicklung wurde vor allem von ausländischen Investoren in den letzten Jahren missbraucht, um Businesspläne zu manipulieren und möglichst schnell „Wertsteigerungen“ zu erzielen. Die Realität stellt sich allerdings anders dar und war auch bereits in den letzten Jahren absehbar.

In einer aktuellen wissenschaftlichen Untersuchung von STIWA wurde der signifikante Einfluss der Energiekosten auf Mietpreissteigerungen über einen Betrachtungszeitraum von 1963 bis 2008 nachgewiesen.



Quelle: Eigene Darstellung nach Statistisches Bundesamt 2009-05-22

Anhand der langfristigen Betrachtung kann man erkennen, dass jeweils in Jahren stark steigender Energiepreise die Inflationsrate höher als die Mietpreissteigerungsrate war. Die in diesen Phasen nachhängenden Mietpreissteigerungen begründen sich darin, dass es für den Vermieter schwieriger ist, die Kaltmiete zu erhöhen. Da Mieter in der Regel die Warmmiete als relevante Größe betrachten und nur im geringen Maße an der Zusammensetzung der Warmmiete (Kaltmiete + Nebenkosten) interessiert sind, lassen sich in Phasen hoher Energiekosten weitere Mieterhöhungen schwer vermitteln.

Daher lässt sich ein kontinuierlicher, inflationsgeschützter Cash-Flow aus der langfristigen Analyse nur mit einem energetisch hochwertigen State-of-the-Art Gebäude erreichen, da die Energiekosten den Hauptteil der Nebenkosten ausmachen. Daneben ist ein grundsätzlicher Trend nach ökologisch hochwertigen Wohnungen zu verzeichnen. Dieser Trend wird sich - allen Prognosen zu Folge - nach der wirtschaftlichen Krisenstimmung deutlich verstärken.

Nachhaltigkeit/Zertifizierung

Das Thema Nachhaltigkeit sollte heute selbstverständlich und als absolut zukunftsweisend betrachtet und bei allen wesentlichen Investitionsentscheidungen berücksichtigt werden. Ein in naher Zukunft erneuter Anstieg der Rohstoffkosten aufgrund Ressourcenknappheit wird aus allen Expertenkreisen als wahrscheinlich prognostiziert.

Damit wird auch das Thema Energieeffizienz weiterhin an Bedeutung gewinnen. So reduzieren sich bei einem nachhaltiges Gebäude die nicht umlegbaren Leerstandskosten um etwa 15-20 %. Aufgrund der geringeren Nebenkosten sind Mieter eines energieeffizienten Gebäudes auch heute schon

bereit höhere Mietansätze zu akzeptieren. Gleichzeitig führt die Zufriedenheit der Mieter zu einer signifikant niedrigeren Fluktuation. Insgesamt wird sich die Nachhaltigkeit einer Immobilie positiv auf den Verkehrswert auswirken.

Vor dem Hintergrund vielfältiger ordnungspolitischer Maßnahmen müssen Immobilien auch ohne Labeling hohen Standards Rechnung tragen. Momentan ist z.B. ein LEED Zertifikat² noch ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, vermittelt aber Objektivität nach außen und macht nachhaltige Immobilien allgemein verständlich. Per se erfüllen in Deutschland nicht erst seit kurzem viele Immobilien sehr hohe Standards und würden einen LEED Zertifizierungstest problemlos bestehen, da die Bauqualität nicht zu vergleichen ist mit der in Großbritannien oder auch in den USA. Mit Einführung des neuen DGNB-Siegels³ wird auch für deutsche Immobilien ein neuer Standard für nachhaltiges Bauen und ein prestigeträchtiges Label geschaffen.

Ausblick

Für die kommenden Jahre gehen wir davon aus, dass das Spektrum an Marktteilnehmern und deren Investitionsstrategie konstant bleiben wird. Damit wird klar, dass die Nachfrage nach managementintensiven Objekten in B- und C-Standorten erheblich abnehmen wird und vormals als „Cash-Cow“ definierte Märkte wieder zu lokalen Märkten zurückkehren. Zudem wird sich - auch an A-Standorten - der Druck auf nachhaltiges Bauen spürbar erhöhen. Ein nachhaltiges Rendite-Risikoprofil auf Investorenseite einerseits und ein qualitatives Immobilienmanagement auf Beraterseite andererseits werden in den nächsten Jahren die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein Investment in Wohnimmobilien sein.

Über STIWA

STIWA ist ein unabhängiges Immobilienberatungsunternehmen mit 30-jähriger Erfahrung im Bereich Krisenmanagement und bietet individuell ausgerichtete, qualitative Beratung mit dem Ziel, Immobilienrenditen zu sichern und erhöhen. STIWA ist als eine der ersten Chartered Surveyor Firmen Deutschlands seit 1979 in der Immobilienwirtschaft erfolgreich tätig. Tätigkeitsschwerpunkte sind in drei Bereiche unterteilt: Asset- und Property Management; Immobilienbewertung und Transaktionsberatung (technisch und kaufmännisch); Beratungsleistungen rund um die Hotelimmobilie (Hotelbewertung, Hotelinvestitionsberatung, Hotelprojektentwicklung und Hotelstudien). Von unserem Hauptsitz in Oberhaching/München und Büros in Berlin, Leipzig und Düsseldorf sowie Riga betreiben wir Geschäftsaktivitäten für unsere deutschen und internationalen Kunden.

Pressekontakt

Frau Verena Fraitzl
STIWA Immobilienmanagement & Consulting Chartered Surveyors GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Tel: +49 89 / 66 66 81-20
Fax: +49 89 / 66 66 81-70
E-mail: fraitzl@stiwa.de

² LEED = Leadership in Energy and Environmental Design. Im Gegensatz zum deutschen Energieausweis für Gebäude dokumentiert das LEED_Zertifikat nicht nur Energieeinsparung, sondern auch Umweltverträglichkeit durch intelligenten Landgebrauch und Wohlfühlqualität.

³ Es handelt sich hierbei um das Siegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Die wichtigsten Bewertungskriterien beim DGNB-Siegel sind die ökologische und technische Qualität der Immobilie.