

POSITIONSPAPIER

Dresden / Siegburg, Januar 2023

Die vergangenen rund 15 Jahre waren von einem beispiellosen Aufschwung und letztendlich starkem Boom am deutschen Immobilienmarkt geprägt. Dies hat zur Mitte des letzten Jahres 2022 (endlich) ein Ende gefunden.

Die Immobilien Investment Akademie hat sich schon immer klar positioniert – „Je länger und stärker ein Aufschwung dauert, umso deutlicher und härter kommt die Korrektur“. Und genau am Anfang dieser Korrektur befinden wir uns.

Die letzten 3 Jahre waren nur eine Verlängerungsphase eines zu Ende gehenden Aufschwunges, da niedrigste Zinsen und zugleich negative Realzinsen, hoher Kapitalzufluss und Kapitalverfügbarkeit und die Abkoppelung der Kaufpreise von den Mieten zu einer deutlichen Übertreibung geführt haben.

Das Transaktionsvolumen auf dem Markt ist derzeit ungefähr um 50 % eingebrochen. Noch gibt es Preisreduktionen bei Immobilienangeboten im geringen Umfang von circa 10 % – aber das Volumen abgeschlossener Finanzierungen ist im Vergleich zum Höchststand um ungefähr 70 % auf einen Wert von 30 % eingebrochen. Es finden also noch Deals statt – aber in zahlenmäßig deutlich geringerem Umfang und typischerweise mit viel mehr Eigenkapital.

Die Preise, Renditen und Faktoren, die wir insb. in den letzten 3 Jahren gesehen haben, waren einzigartig und mit wirtschaftlich gesunden Verhältnissen nicht mehr zu begründen. Viele kluge und vorausschauende Investoren haben diese Zeit genutzt, um sich zumindest von Teilen ihres Bestandes zu trennen und für Liquidität oder alternative Anlagen zu sorgen. Besonders interessant war dies für Immobilien in C- und D-Lagen, für Immobilien mit schwierigen Mieterklientel sowie bautechnisch veraltete oder problematische Objekte und für energetisch schwierige Häuser. Weil es für diese - sagen wir mal „3. Wahl-Immobilien“ - viele hochmotivierte, doch unbedarfte und unkritische Immobilienkäufer mit 110% Finanzierungen gab, wurden teils sehr teure oder überteuerte Deals getätigt. Schön für den smarten Investor, der verkauft hat. Natürlich waren auch Spitzenobjekte interessant im Verkauf, da diese häufig ohne Preisvergleich und Wettbewerb zu Höchstwerten verkauft werden konnten.

Viele dieser „Einkaufs-Investoren“, die insbesondere in den letzten drei Jahren immer nur zu Höchstpreisen und mit wenig Eigenkapital erworben und auf weitere Preisaufschläge gehofft haben, sind derzeit schon kurz vor oder bereits in schwierigen Situationen. Zusätzlich zu fehlendem Cashflow / fehlender Liquidität müssen sie fürchten, dass die Banken möglicherweise wegen zusätzlicher



Sicherheiten auf sie zukommen werden. Ein nicht unwesentlicher Teil dieser Leute ist durch den Hype im Internet und eine schnell wachsende Zahl von Coaches und Beratern regelrecht angefeuert worden.

Statt „Vorsicht und kritischem Denken“ hieß es „immer mehr“ und „immer schnell reich“ werden. Betongold, Die-mach-es-selbst-Altersvorsorge, Herdentrieb und Ego, „finanziell frei in sechs Monaten“, „in kurzer Zeit zum Immobilien-Millionär“ usw. Man kann nur hoffen, dass viele dieser Coaches und Berater auch eine entsprechende Haftpflichtversicherung gegen Schadensfälle haben, wenn ihre Mandanten wegen falscher Beratung in echte Schieflage geraten und ihre Ansprüche geltend machen müssen.

Die heutige Situation bringt für den kritischen und vorausschauend denkenden Investor viele interessante Möglichkeiten. Zum einen könnte es in den kommenden 2 bis 3 Jahren eine Menge interessante Möglichkeiten zum Einkauf aus den Zwangsversteigerungsverfahren (Verfahren ! – nicht unbedingt Termine) geben. Eine Reihe von Investoren werden auch bei Liquiditätsgpässen mit deutlichen Abschlägen verkaufen müssen. Da wir in vielen Bundesgebieten weiterhin einen Zuzug von Menschen haben und aufgrund von Inflation und Bürokratie die Baukosten weiter steigen, dürfte sich das Immobilienangebot auch mittelfristig weiter verknappen und mittelfristig wieder für Preissteigerungen in manchen Bereichen sorgen.

Mehr als je zuvor ist es heute ganz wesentlich, auf die bautechnischen und energetischen Eigenschaften von Objekten zu achten. Der Gesetzgeber hat mit der CO₂-Steuer ein Instrument erlassen, die die operative Kalkulation vieler Immobilien deutlich verändert. Bis zu 90% der CO₂-Steuer muss vom Eigentümer selbst getragen werden, wenn sich das Haus in einem energetisch schlechten Zustand befindet. Die oftmals eh schon knappen Überschüsse im operativen Betrieb könnten dann für viele Eigentümer deutlich ins Negative fallen. Ein zusätzlicher Grund für Banken, Objekte abzuwerten und gegebenenfalls Nachbesicherungen zu fordern. Für Objekte mit guter energetischer Bilanz sehen die Chancen dagegen spannend aus. Befinden sich diese in vernünftigen Lagen mit einem zahlungsfähigen und -willigem Publikum, lassen sich Einnahmensteigerung erzielen. Besonders energetisch gute Immobilien mit eigener regenerativer Energieerzeugung können auch mit pauschalen Mietmodellen vermietet werden, die deutlich höhere Renditen erbringen.

Fragt man Besitzer von energetisch schwachen Immobilien nach möglichen energetischen Sanierungskosten, werden der Aufwand und die Kosten häufig deutlich unterschätzt. Nein, es sind nicht 300-500 € - wie meistens angenommen - sondern eher 1.000-1.500 € pro Quadratmeter. Bei bestimmten Objekten mag sich das rechnen - jedoch bei einer Vielzahl nicht, da in schwachen Lagen oder bei schwachen Mieterklientel zu wenig oder keinerlei Mehreinnahmen zur Gegenfinanzierung der Sanierungskosten erzielt werden können. Heutige Schätzungen gehen davon aus, dass wirtschaftlich sinnvolle energetische Sanierungen nur bei ca. 30% der energetisch wenig sanierten Wohnimmobilien gemacht werden können. Für alle anderen Immobilien ist eine deutliche und nachhaltige Preiskorrektur nach unten zu erwarten, sie werden auch „gestrandetes Anlagevermögen“ genannt.

„Jede Immobilie ist wie ein Unternehmen“ lautet das Credo der Immobilien Investment Akademie seit 14 Jahren. Unsere Mieter sind unsere Kunden - unsere Dienstleister sind unsere Mitarbeiter - die Versorger, Handwerker und Baufirmen sind unsere Lieferanten. Mit dieser Einstellung betrachtet man eine Immobilie völlig anders. Statt kurzfristigem Denken geht es um nachhaltige Entwicklung – statt einseitiger

Machtspiele und Ausquetschen von Mietern um eine nachhaltig, solide Beziehung zum beiderseitigen Vorteil. Wohnen ist ein Grundbedürfnis und durch nichts zu ersetzen. Natürlich möchte man als Investor mit Geld verdienen – aber es muss beiderseitig vorteilhaft sein. Das Geschäft wird langfristig nur funktionieren, wenn der Mieter fair und gut behandelt wird, und er wiederum auch unser Eigentum gut behandelt.

Für kritisch denkende Investoren ergeben sich in 2023 und der weiteren Zukunft eine Menge Chancen – doch die Auswahl der richtigen Objekte und die passende Strategie ist wesentlich aufwändiger und das Geschäft wird mehr wieder den Profis überlassen. Das ist gut so – für die Mieter, für die Objekte und für die Gesellschaft.



Dresden / Siegburg, Januar 2023

Jörg Winterlich

Michael Wiesendorf