

# Immobilien & Finanzierung

Der Langfristige Kredit

15.10.2016

## 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 Investorensseite 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*