

Greift beherzt ins Messer!

Viele gute Deals abzuschließen ist im momentanen Umfeld die bessere Strategie, als nur auf das alles überragende Schnäppchen zu warten, meint John Amram, Gründer und Geschäftsführer der HPBA Off-Market Solutions.

Eigenkapitalstarke Akteure am professionellen Investmentmarkt beteiligen sich aktuell entweder gar nicht an Transaktionen – aus Furcht, zu früh zu kaufen. Oder es handelt sich um opportunistisch orientierte Investoren, die zwar kaufbereit wären, aber auf das absolute Schnäppchen warten. Anders gesagt: Es scheint beinahe so, als wäre ihnen kein Deal gut genug.

Beide Ansätze halte ich für falsch. Zurzeit können selbst die besten Experten nicht prognostizieren, wann genau die Bodenbildung erreicht ist. Deshalb ist es auch nicht sinnvoll zu warten, bis sich die Märkte drehen. Denn eine solche Trendwende läuft meistens sehr schnell ab und wenn erst einmal wieder alle Zeichen auf Aufschwung stehen, hat sich auch das Zeitfenster für günstige Gelegenheiten bereits geschlossen. Meiner Meinung nach lassen sich die „Schnäppchenjäger“ aktuell sehr viele Möglichkeiten entgehen. Indem sie auf einen brillanten Deal hoffen, verschmähen sie die Chancen auf mehrere sich gut rechnende Transaktionen.

Eine Strategie, vor der sich viele professionelle Investoren scheuen, ist deutlich erfolgversprechender: der beherzte Griff ins fallende Messer. Wer jetzt ausreichend Liquidität hat, sollte gezielt in den absteigenden Markt investieren und – ohne großen Wettbewerb – kontinuierlich sein Investitionsvolumen vergrößern. Inzwischen



John Amram. Urheber: Kopf und Kragen Fotografie

sind die Multiplikatoren bei den Wohn- wie auch bei den meisten Gewerbeimmobilien so weit zurückgegangen, dass ein guter Deal im Jahr 2023 unterm Strich oft einträglicher ist, als es ein exzellenter Deal im Jahr 2021 war.

Wer auf diese Weise sein Kapital über die nächsten 24 Monate hinweg durch regelmäßige Zukäufe allokiert, wird definitiv irgendwann die Bodenbildung treffen. Aber auch dann sollten die Käufe nicht abrupt enden, sondern auch zu Beginn des neuen Aufschwungs weiterhin Transaktionen realisiert werden. Vielleicht täte es einer so zahlengetriebenen Branche wie der unseren sogar gut, etwas weniger auf die Marktdaten und das unsichere Umfeld zu schauen, sondern sich viel stärker auf die Fundamentaldaten der jeweiligen

Immobilie, ihren Standort, ihre Chancen und Risiken zu konzentrieren. Das Selbstbewusstsein, das dafür nötig ist, sehe ich aktuell nur bei sehr wenigen Marktakteuren.

Wer jetzt spekulativ zu kaufen beginnt und auch bei fallenden Marktpreisen stoisch weiter kauft, wird in einer späteren Aufwärtsbewegung unterm Strich eine gute bis sehr gute Performance erzielen. Die Trendwende wird in einer Zinspause oder mit wieder sinkenden Zinsen eintreten. Wenn man den Prognosen Glauben schenken möchte, also vermutlich Mitte bis Ende nächsten Jahres.