



WissensamMontag

WS22/23

Immobilien: Märkte, Preise und Produkte

Prof. Dr. Ulf Lassen • Professor für Immobilien-Finanzierung und -Investition



So! ...oder doch so:



Ausgangsfrage: Wie viel Geld möchten Sie in welcher Form für ein Investment in Immobilien anlegen?

<u>Summe in Euro</u>	<u>Immobilien... Direktanlage</u>	<u>Immobilien... Indirekte Anlage</u>
ab 100	nein	ja
ab 1.000	nein	ja
ab 10.000	nein	ja
ab 100.000	ja	ja
ab 1.000.000	ja	ja
ab 10.000.000	ja	nein

► **Direktanlage:**

Erwerb der "physischen" Immobilie selbst (=durch "Kauf der Steine")

► **Indirekte Anlage:**

Erwerb "verpackter Immobilien" in sog. "Investment-Vehikeln"

Direktanlagen in Immobilien - ...das ist ein weites Feld!

Die typischen Anlageprodukte für private Investoren sind:

- Studenten-Appartements
- vermietete Eigentumswohnungen
- Mehrfamilienhäuser
- Handelsstandorte und Verbrauchermärkte
- Alten- und Pflegeheime
- Fachmarkt-Agglomerationen

Der Erwerb derartiger Produkte geschieht häufig mit zusätzlichen Vertragspaketen (Redewendung: "Rundum-Sorglos-Pakete"):

- (z.B.) -
- Verwaltung,
 - Mieterbeschaffung/-garantien,
 - Möblierung, (...)

Grundsätzliche Überlegungen

- Privatvermögen: Portfolio-Struktur und erreichbare "Granularität"
- Privatvermögen: "Klumpenrisiko" absolut und relativ
- Habe ich das "Vermieter-Geschick"?
- Benötige ich Fach- und Verwalter-Kompetenz?

und....:

- Welche Rendite-Anforderungen will (oder muss) ich erzielen?

Praxis:

Die meisten Privat-Vermieter unterliegen einer "Vermietungs-Illusion" und erzielen tatsächlich negative (Miet-)Renditen.

Maklerformel:

Die übliche Erst-Bewertung erfolgt nach der "Faustformel"

- **Wie viele Jahresmieten muss ich bezahlen?**
oder
- **Wie hoch ist der Multiplikator?**

Praxis: Die Multiplikatoren sind an vielen Orten stark gestiegen.
Das bedeutet: Die Mietrendite ist (sehr) stark gesunken!

...aber:

Die Gesamtrendite ist mehr als nur der Multiplikator!

Gesamtrendite = Mietrendite + Wertänderungsrendite

↓ ↓
(Multiplikator) (Weiter-Verkaufserwartung)

Vorsicht: Die Wertänderungsrendite wird (nur) erwartet und ist somit eine "**Hoffungsgröße**".

Die Mietrendite ist hingegen "cash" und somit Realität.
Man sagt: **cash is king and cash flow is queen!**

Praktische Überlegungen:

▶ **A-Standorte als "hot spots" sind die "Big Seven"**

München, Stuttgart, Hamburg, Berlin, Köln, Frankfurt, Düsseldorf

▶ **B-C-D-Standorte und "hidden champions"**

Ulm, Reutlingen, Sigmaringen, Friedrichshafen, Biberach, Radolfzell,...

Die A-Standorte sind im historischen Vergleich immer noch sehr teuer. Andere Standorte "ziehen nach" bieten aber noch (größere?) Chancen.

Dominanzkriterium: die **nachhaltige Vermietbarkeit** entscheidet.

Deshalb immer beachten:

- Arbeitsplätze
- Landschaft und Tourismus
- Demographie
- überregionale Infrastruktur (...)

Immer gilt der Standardspruch **"Lage, Lage, Lage,....!"**

Haben Sie schon einmal gedacht an...

Immobilien-Produkte als indirekte Anlagen:

- Wohnimmobilien-Aktien
- Shopping-Center-Aktien
- Real Estate Investment Trusts
- Immobilien-Fonds ("OIF und AIF")
- Kredit-Fonds
- Nachrangdarlehen
- stille Beteiligungen
- Genussscheine
- Immobilien-Anleihen
- "club deals" und Privatplatzierungen
- Immobilien-Indizes und -Derivate
- (- ...)

...wenn von Ihnen noch nicht angedacht: Das sollten Sie aber!

Vorteil/e direkter Anlagen können sein:

- alleinige Sachherrschaft
- schnelle Entscheidungen bei voller Gewinn-Partizipation

Nachteil/e direkter Anlagen können sein:

- Klumpenrisiko und Kontrollverlust (Staat, Gesetze, Auflagen)
- Expertisemängel und zeitliche Überforderung des Investors

Vorteil/e indirekter Anlagen können sein:

- hohe Marktliquidität, jederzeit veräußerbar, ggf. Börseneinführung
- Immobilienrendite bei begrenzten und gestreuten Investitionen
- Aufbau von "maßgeschneiderten" Portfolien durch Experten

Nachteil/e indirekter Anlagen können sein:

- Betreiberrisiko, Abhängigkeit von fremder Kompetenz
- Kontrollverlust, nur begrenzter quotaler Einfluss
- hohe "Weichkostenquote" und nachteilige Haftungsposition

...das sind immer **Tendenzaussagen**: Es entscheidet nur der Einzelfall!

Fazit:

- Das "Anlage-Universum" der unterschiedlichen Immobilienprodukte ist viel größer als man zuerst bedenkt
- Direktanlagen in A-Standorten sind historisch teuer geworden und Ausweichreaktionen in andere Standorte erfordern lokales Wissen
- Immobilienprodukte sind unverändert sinnvolle Bausteine einer Vermögensstruktur. Das gilt auch für "überschaubare" Vermögen

Die rationale wissenschaftsbasierte Auswahl wird aber immer wichtiger!

- Hochschule und Akademie der Hochschule bilden die zukünftigen Experten fachwissenschaftlich und fachpraktisch umfassend aus
- Diese Studiengänge werden durch bundesweit vertretene Teilnehmern ("von Flensburg bis Konstanz") belegt



Herzlichen Dank
für Ihr Interesse
und für Ihre Aufmerksamkeit !