

22-23

PB3C News (23. KW)

XVIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 30.05.2023

KOMMENTAR

Family Offices haben bei Wohnimmobilien wieder Chancen auf Premiumlagen



Mark Holz

Lübke Kelber

Das Eigenkapital von Family Offices kann am Immobilienmarkt zum Trumpf werden, gleichzeitig ist für sie auch die Transaktionsgeschwindigkeit entscheidend. Mark Holz, Leiter Research bei Lübke Kelber, erklärt, was eine Studie der Beratungsagentur aktuell zu Wohnimmobilien und Family Offices verrät.

Zahlreiche deutsche Single- und Multi-Family-Offices zeichnen sich in der aktuellen Marktlage durch zwei Besonderheiten aus: Zum einen durch den oftmals hohen Bestand an Eigenkapital oder Sachwerten, die in Eigenkapital umgewandelt werden können und zum anderen durch das Potenzial azyklischen Investmentverhaltens. Für Familien ist es nichts Ungewöhnliches, ihr Kapital generationenübergreifend anzulegen – selbst ein mehrjähriger Zinsschock oder eine Rezession sind gemessen an diesem Anlagehorizont vorübergehende Phänomene.

Dennoch ist für Family Offices der Einstiegszeitpunkt entscheidend. In den 2010er-Jahren, die eine der längsten (immobilien-)wirtschaftlichen Boomphasen markierten, gehörten Family Offices nicht immer zu den dominierenden Käufergruppen. Sei es, weil die Preisniveaus insbesondere in den Metropolen zu hoch erschienen, oder aufgrund der teils sehr hohen Transaktionsgeschwindigkeit, durch die hauptsächlich hoch professionalisierte Investoren den Zuschlag erhielten.

Rendite-Risiko-Relation verschiebt sich

Inzwischen jedoch hat eine Vorzeichenumkehr auf den Märkten stattgefunden, wie auch eine kürzlich von uns veröffentlichte Studie zeigt. Nachdem bis zum Jahr 2022 die Kaufpreise von deutschen Wohnimmobilien – vor allem in den sieben A-Städten sowie in Schwarmstädten wie Leipzig und Dresden – substanziell gestiegen waren, sorgten die steigenden Zinsen vergangenes Jahr für eine Trendwende. Bis Ende 2022 sind die Multiplikatoren für markttypische Mehrfamilienhäuser in den A-Städten in der Spitze um acht Jahresnettokaltnieten auf das 32-Fache und im Durchschnitt um 5,2 Nettokaltnieten auf das 27-Fache gesunken.

Zwar sind die Kaufpreisfaktoren damit immer noch höher als in den B- und C-Städten, dennoch stellt sich die Rendite-Risiko-Relation unterm Strich für neue Investments damit attraktiver dar. Primär sind die nach wie vor sehr hohen Sicherheitsniveaus der deutschen A-Märkte der Grund dafür, dass alle sieben Metropolen in unserem Ranking Bestnoten erhalten haben. Auch die hohe Marktliquidität ist ein wichtiger Punkt, der die A-Städte nach wie vor auszeichnet.

Angesichts der Schere bei den Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern im vergangenen Jahr hat sich zudem die Marktdynamik deutlich beruhigt. Das gilt selbst für absolute Vorzugslagen wie München-Schwabing, das Frankfurter Westend und auch die Kölner Südstadt. Gerade diese Vorzugsstandorte innerhalb der Metropolen werden aller Voraussicht nach langfristig eine positive demografische, wirtschaftliche und sozioökonomische Entwicklung verzeichnen. Nun sind auch Wohnimmobilien in diesen Lagen zu einem nachhaltigen Preisniveau verfügbar, was für azyklisch handelnde Family Offices viel Potenzial mit sich bringt.

Die Vermietungsmärkte stützen die langfristige Wertentwicklung

In unserer Studie schnitten – nicht nur in den Metropolen – Neubauimmobilien durch die Bank besser ab als Bestandsimmobilien. Das liegt vor allem an den Details der Mietvertragsgestaltung. Neuere Mietverträge werden in aller Regel mit einer Indexklausel ausgestattet, die eine weitestgehende Inflationssicherheit gewährleistet.

Doch selbst ohne Indexanpassung steigen die Angebotsmieten in den deutschen Metropolen und Wachstumsstädten immer weiter. Hauptursache dafür ist die sehr geringe Neubautätigkeit in Verbindung mit der steigenden Nachfrage nach zeitgemäßem Wohnraum. Vor diesem Hintergrund ist anzunehmen, dass sich diese Aufwärtsbewegung längerfristig fortsetzt und somit zum positiven, wertbestimmenden Faktor für Wohnimmobilieninvestments wird.

Perspektivisches Wachstum in den B- und C-Städten

Das ist aber nicht der einzige demografische Trend, der für Investoren relevant ist. Genauso wichtig ist die Suburbanisierung: Immer mehr Menschen entscheiden sich dafür, in die Speckgürtel oder in kleinere Großstädte zu ziehen und sich somit nicht an der Konkurrenz um die wenigen verfügbaren Mietwohnungen in den Metropolen zu beteiligen. Auch angesichts der neuen Arbeitswelten mit hybriden Modellen dürften die B- und C-Städte sowie die Speckgürtel ein deutlich dynamischeres Wachstum aufweisen als die A-Städte.

Das zeigt sich auch in den Rendite-Risiko-Relationen unserer Analyse: Angeführt wird das Ranking von den Städten Leipzig, Darmstadt und Potsdam, also von Standorten mit unterschiedlicher Einwohnergröße, wirtschaftlicher Struktur und anderen Charakteristika. Die Gemeinsamkeit dieser Städte besteht vielmehr darin, dass sie mit deutlichen Wertsteigerungspotenzialen und einem guten Sicherheitsniveau aufwarten.

Auch Städte aus der zweiten und dritten Reihe bieten sich für Investments an: Leverkusen, Worms, Hamm oder Erfurt haben ein moderat bis gutes Sicherheitsniveau bei einer risikoadjustierten überdurchschnittlichen Performance-Aussicht. Somit ermöglichen die Renditen an diesen Standorten ein Investment mit positivem Cashflow und einem gewissen Cashflow-Puffer. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Kapitalausgaben in der Regel durch den Cashflow abgedeckt werden können.

An solchen Standorten kann sich also selbst für ortsfremde Family Offices ein gezielter Markteintritt durchaus lohnen.

Fazit: Das Potenzial für azyklische Investments ist groß

Die Herausforderungen für Family Offices sowie ähnliche Investorenprofile sind deutlich größer als noch Ende der 2010er-Jahre. Eigenkapitalstarke Family Offices sollten sich diesen trotz der hohen Zinsen stellen. Denn die breite Angebotspalette inklusive absoluter Premiumlagen in Verbindung mit der Zurückhaltung institutioneller Käufergruppen und dem enger werdenden Mietmarkt bietet einzigartige Konstellationen, wie wir sie auf den deutschen Wohnimmobilienmärkten so noch nicht gesehen haben.

Dieser Artikel erschien online am 22.05. auf [institutionell pbm](#)

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

BLOGS

Wieder mehr Nachfrage nach Bestandsimmobilien



Michael Schick Immobilien

Alles neu macht der Mai, hallt es seit einigen Wochen aus den Maklerbüros und Notarkanzleien. Denn während im Herbst und Winter der Immobilienmarkt in einer Winterstarre verharrte – zumindest mit Blick auf die Anzahl der Transaktionen und Höhe der Umsätze –, ist der Markt für Wohnimmobilien mit dem aufkommenden Frühling zu neuem Leben erwacht. Lesen Sie den vollständigen Artikel auf der Seite von [Michael Schick Immobilien](#).

Partiarisches Darlehen – wie geht das mit der Steuererklärung?



Achtstein Invest AG

Die Zinsen aus dem Crowdfunding sind steuerpflichtig. Wenn es aber mal schlecht laufen sollte, kann im Gegenzug der Fiskus am Verlust beteiligt werden. Lesen Sie auf der Seite von [Achtstein Invest](#), wie die Steuerregeln sind und was für den jeweiligen Fall in der Steuererklärung einzutragen ist.

LINKEDIN

Ich bin ein Impact Constructor



Isabella Chacón Troidl

BNP Paribas REIM

Es ist inspirierend zu beobachten, wie meine Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Bereichen der BNP Paribas in den letzten Wochen ihre Berufsbezeichnungen auf unerwartete Weise geändert haben. Dabei ging es jedoch nicht allein um offizielle Titel, sondern darum, die Vielfalt und den Impact von #BNPP zu unterstreichen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

ESG – das G sollte vor den anderen beiden Buchstaben stehen



Martina Kraske-Kleistner

Cromwell Property Group Germany

Ich bin davon überzeugt, dass #Immobilien nur so gut sein können wie die Menschen, die sie entwickeln und errichten bzw. weiterentwickeln und transformieren. Deswegen sollte ESG eigentlich auch mit dem G (Governance) beginnen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

„Chef“ versus Leader: Gute Führung zeigt sich in der Krise



Stefan Spilker

SORAVIA Deutschland

Wenn überall Sonnenschein ist, kann ein Unternehmen selbst ohne Teamgeist Erfolg feiern. Wahrer Zusammenhalt kommt erst in Krisensituationen zum Vorschein. Doch um eine Gruppe kluger Individualisten zu einem echten Team zusammenzuschweißen, braucht es einen Leader – keinen Boss. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Physical Retail is back – der stationäre Handel erobert die Innenstädte zurück



Lars Jähnichen

IPH Handelsimmobilien

Erlebnis-Shopping. Tempel der Markenbildung. Überraschungen auf der Fläche. Inszenierung der Produkte. Emotionen pur. Hohe Beratungskompetenz. Diese Alleinstellungsmerkmale sind wichtiger denn je, wenn sich der stationäre Handel gegen die Konkurrenz aus dem Onlinegeschäft durchsetzen will. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Kaufen vs. Mieten



KGAL

Kaufen vs. Mieten – eines von beiden ist teuer, doch das andere sogar nahezu unbezahlbar. Unsere Researchleiterin, Britta Roden MRICS, beleuchtet, was sich die Menschen in Sachen Wohnraum noch leisten können. Den ganzen Beitrag und das dazugehörige Video finden Sie auf [LinkedIn](#).

Megatrend Digitalisierung



Real I.S. AG

Megatrend Digitalisierung – wie können ChatGPT und andere künstliche Intelligenzen in der Immobilienwirtschaft helfen? Es war wohl der erfolgreichste Produktlaunch aller Zeiten: Bei der Markteinführung der Chatbot-Software ChatGPT im November 2022 konnten innerhalb von nur fünf Tagen eine Million Nutzer gewonnen werden. Den ganzen Beitrag und einen Link zum April-Researchbericht finden Sie auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.